中小企業
ベンチャー
スタートアップの
知財担当者のための

# 知財戦略ガイド

日本弁理士会特許委員会第４部会

作成：日本弁理士会特許委員会第４部会

部会長・副委員長　山内 伸
副委員長　赤堀 孝
副委員長　内田 誠
委員　赤木 信行
委員　金丸 清隆
委員　種村 一幸
委員　大西 渉
委員　相澤 聡
委員　向林 伸啓
委員　田中 宏明
委員　乾 智彦

# 本ガイドの使い方

本ガイドは、中小企業、ベンチャー、スタートアップ（以下、これらを区別しない場合、「中小企業等」といいます。）の知財担当者に、日々の業務を行なうにあたり必要な知的財産に関する基本的な知識を得ていただくことを目的としています。

中小企業等は人、物、金といった経営資源が潤沢であるとはいえない場合が多く、知財担当者も一人が任命されるか、経営層が兼務していることが少なくありません。中には、予備知識を充分に得ないまま、知的財産に関する業務を行なう必要に迫られている方もいるかもしれません。このような知財担当者に日々の業務のガイドとして役立てて頂ければ幸いです。

知財戦略は事業戦略、研究開発戦略と連携した三位一体の戦略が必要であるといわれています。そのため、知財担当者には自社の事業や技術の知識が必要であるほか、特許権などの知的財産権を取得するには特許法などの法律の知識も必要です。このように、知財担当者に求められる知識は多岐にわたるため、知的財産の専門家である**弁理士**と相談しつつ、業務を行なうことが通常です。このことは、知的財産部を有する大企業でも同じです。

知財担当者は社内と社外の弁理士との架け橋となる存在です。社内で新たなアイデアが生まれたときに、それを知的財産と捉え弁理士に相談するには、ある程度の知識が必要です。社内で生まれたアイデアを事業に活かす手段として権利化に気付く必要があります。また、弁理士に対して何をどのタイミングで相談、依頼すべきかを知っておく必要があります。それができれば、弁理士とのスムーズな連携が可能となり、事業を成功に導くことができるでしょう。

本ガイドは、このような視点で、知財担当者にとって役に立つ情報をまとめたものです。

# 目次


1　知的財産権の目的 ..... 1
2　知的財産権の概要 ..... 3
　2.1　知的財産権の体系 ..... 3
　2.2　出願手続きの流れ ..... 6
　2.3　出願手続きにかかる費用 ..... 8
　2.4　知的財産権の選択 ..... 10
3　権利化／秘匿の選択 ..... 11
4　権利化のポイント ..... 13
　4.1　発明該当性 ..... 13
　4.2　マネタイズポイント ..... 14
　4.3　特許の網 ..... 19
　4.4　特許請求の範囲の確認 ..... 21
5　特許出願の留意点 ..... 26
　5.1　特許を受ける権利 ..... 26
　5.2　特許出願の時期 ..... 28
　5.3　多様な出願 ..... 29
　5.4　外国出願 ..... 33
　5.5　補助金制度と減免制度 ..... 36
6　秘匿の留意点 ..... 38
　6.1　営業秘密としての保護 ..... 38
　6.2　先使用権 ..... 39
7　調査と分析 ..... 40
　7.1　先行技術調査の方法 ..... 40
　7.2　商標調査の方法 ..... 47
　7.3　パテントマップ ..... 52
付録A：特許権取得の事例集 ..... 56
付録B：知財系ＩＴツール ..... 65

# 1　知的財産権の目的

知的財産とは知的創作活動の結果生まれた財産的な価値を有する情報です。新製品の技術的なアイデアやデザインなどがこれに該当します。知的財産を法律上保護される権利にしたものが知的財産権です。

知的財産権の目的は**「自社の事業を守り、拡大する」**ことにあります。しかし、知的財産権を有しているだけでは、この目的を達成することはできません。いいかえると、知的財産権の取得自体は目的ではありません。知的財産権はそれを活用することにより初めてその目的を達成することができます。

知的財産権を活用すると以下に挙げる効果が得られます。

**①　自社市場の保護**

知的財産権は侵害者を強制的に排除する排他権としての機能を有します。知的財産権により自社市場の参入障壁を構築すれば、他社の参入を阻止できます。後発企業による自社市場の侵食を防止することで、市場における自社の優位性を維持できます。

**②　取引の獲得、拡大**

知的財産権の取得を通して自社の知的財産の価値を可視化できます。知的財産権により自社の技術力の高さや独自性をアピールすれば、新規取引の獲得や既存取引の拡大につなげることができます。特に中小企業等は知的財産権により競合企業との差別化を図ることが、取引の獲得および拡大に重要です。また、取引先企業との関係において、単なる下請け企業から技術的な協力型企業に移行するなど、取引上の立場が向上する可能性も高くなります。

**③　アライアンス、市場規模の拡大**

他社とのアライアンスにおいて知的財産権のライセンスが重要となることは少なくありません。アライアンスにより自社単独では困難な事業展開が可能となります。

知的財産権を広くライセンスして、市場におけるプレイヤーを増やすことで、市場自体の規模を拡大することもできます。市場拡大のためのオープン領域と、自社の利益を確保するためのクローズ領域を適切に設定することで、市場拡大が自社の利益の拡大につながる体制を構築できます（オープン・クローズ戦略)。

**④　譲渡、ライセンスによる収益**

知的財産権を他社に有償で譲渡、ライセンスすることで収益を上げることができます。開発のみを行ない、得られた知的財産権を他社に譲渡、ライセンスし、自社では製品の製

造を行なわないという業態も考えられます。

### ⑤　紛争の予防、解決

他社の知的財産権を侵害して自社の事業が止められることは、企業にとって一番の痛手です。知的財産権を先に取得しておけば、他社の権利取得を妨害でき、紛争の発生を予防できます。

また、他社の知的財産権を侵害している場合、他社も自社の知的財産権を侵害しているのであれば、和解により紛争を解決できる可能性が高くなります。この点からも、知的財産権の取得は効果的です。

### ⑥　資金調達

スタートアップがベンチャーキャピタルなどの投資家から資金を調達する際に、投資家に対して自社の優位性を客観的に示す資料として知的財産権を利用できます。また、知的財産権を担保として融資を受けることも可能です。

### ⑦　M＆A

大企業は事業の遂行に必要な技術を獲得するために、特許の出願状況をウォッチングし、M＆A対象となる企業を選定することがあります。スタートアップにとって知的財産権の取得はM＆A対象の企業として名乗りを上げることにも繋がります。また、M＆Aを検討するにあたり行なわれるデューデリジェンス（企業価値査定）では知的財産権の保有がポジティブに評価されます。

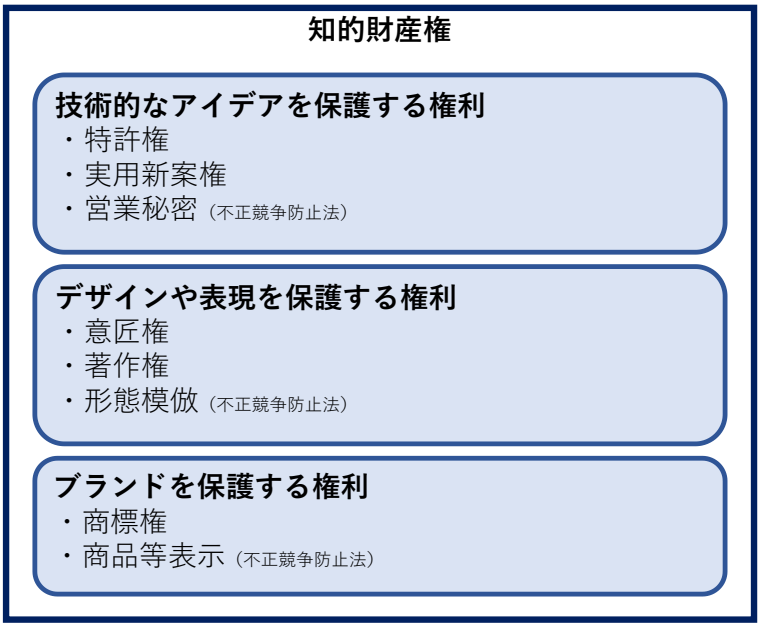
> 事例1：株式会社オプティム
> 特許権取得などの知財活動を発信して、自社技術の独自性、優位性をアピールしている事例です。詳細は付録Aの事例１をご覧ください。

> 事例2：株式会社空スペース
> ライセンス活動を行なっている事例です。詳細は付録Aの事例２をご覧ください。

# 2　知的財産権の概要

## 2.1　知的財産権の体系

知的財産権は種々の権利からなります。権利の種類によって保護対象や性質が異なります。知的財産権を大きく分類すると、①技術的なアイデアを保護する権利、②デザインや表現を保護する権利、③ブランドを保護する権利があります。




### （1）　技術的なアイデアを保護する権利

**1．特許権**

・保護対象は「発明」です。

・出願日から１年６ヶ月後に出願内容が公開される「出願公開」制度があります。

・特許権を取得するには出願日から３年以内に「審査請求」をする必要があります。審査請求をしないまま出願日から３年経過すると特許出願が取り下げられたものとみなされ、特許権を得ることができません。早期審査や審査請求料軽減などの制度があります。

・特許庁における審査の結果、出願した発明が新規性や進歩性などの「特許要件」を満たすと判断された場合に特許権が得られます。

・日本国内の出願、外国出願に利用できる「優先権」制度があります。優先権主張出願によりデータなどの補充ができます。

・特許権の存続期間は原則として出願日から「２０年」です。

### ２．実用新案権

・保護対象は「物品の形状、構造、組み合わせに係る考案[1]」（小発明）です。
・実体審査を経ずに実用新案権が付与されます（無審査主義）。
・出願内容は実用新案権の登録後に公開されます。
・出願日から 3 年以内であれば、実用新案権が登録されていたとしても特許出願への変更が可能です。ただし、既に実用新案権が発生している場合は、実用新案権を放棄する必要があります。
・無審査で権利が発生するため、権利行使を行なうには実用新案技術評価書が必要になるなどの一定の制限が課せられています。なお、実用新案技術評価書は考案が新規性や進歩性などの要件を満たすか否かを評価したものです。
・日本国内の出願、外国出願に利用できる「優先権」制度があります。ただし、実用新案権の登録前に手続きを行なう必要があります。
・実用新案権の存続期間は出願日から「１０年」です。

### ３．営業秘密（不正競争防止法）

・一般にいわれている「ノウハウ」とは異なり、①秘密管理性、②有用性、③非公知性の三要件を全て備えている必要があります。
・「営業秘密」に該当するか否かの最終的な判断は、訴訟になった後に「裁判所」が行ないます。
・①秘密管理性、②有用性、③非公知性の三要件を備えている限りにおいては永久的な権利といえます。

## （2）　デザインや表現を保護する権利

### １．意匠権

・保護対象は物品、建築物、画像のデザインです。
・特許庁における審査の結果、出願した意匠が新規性や創作非容易性などの要件を満たすと判断された場合に意匠権が得られます。審査請求制度はなく、出願された意匠は自動的に審査されます。
・登録された意匠は公開されます。
・意匠権の存続期間は出願日から「２５年」です。

---

[1] 法律上、「発明」は「自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度のもの」とされ、「考案」は「自然法則を利用した技術的思想の創作」とされています。発明に要求されている高度性が考案には要求されていません。

### ２．著作権

・保護対象は、言語、音楽、絵画、建築物、図形、映画、写真、コンピュータプログラム、データベースなど、創作によって表現された「著作物」です。技術的創作ともいえるコンピュータプログラムも著作物に含まれています。

・著作権は、著作物が創作された時点で自動的に発生します（無方式主義)。

・偶然第三者により創作された同一・類似の著作物についても著作権が発生します。

・「実名」、「第一発行年月日」、「公表年月日」などの情報を登録する制度があります。ただし、著作権は創作とともに自動的に発生するため、権利発生のための登録制度ではありません。

・「著作権侵害」が成立するためには、「類似する」だけでは足りず、「依拠した」ことが必要です。

・著作権の権利期間は、実名等の著作物の場合は著作者の死後７０年、無名・変名の著作物、団体の著作物、映画の著作物の場合は公表後または創作後７０年です。

### ３．形態模倣（不正競争防止法）

・他人の商品の形態を模倣する行為は、①それが意図的な模倣であり、②日本国内で最初に販売された日から３年以内であり、③その商品の形態そのものについての模倣であれば、不正競争行為に該当し、不正競争防止法違反となります。

## （3）　ブランドを保護する権利

### １．商標権

・保護対象は「商標」に蓄積した業務上の信用です。

・「商標」として、「文字」や「図形」のほか、「立体的形状」、「動き」、「位置」、「音」、「色彩」、「ホログラム」があります。

・商標登録を受ける場合、商標のほか、その商標を使用する「商品」、「役務（サービス)」を指定する必要があります。

・商品、役務は「区分」に分類されています。商品、役務の指定は区分ごとに行なう必要があります。指定する区分の数が増えるほど、出願、登録、更新の際の費用が増します。

・出願後約２週間で出願内容が公開されます。

・審査請求制度はなく、出願された商標は自動的に審査されます。

・商標権の存続期間は登録日から「１０年」です。ただし、存続期間は何度でも「更新」可能です。したがって、商標権は半永久的に維持できます。

**２．商品等表示（不正競争防止法）**

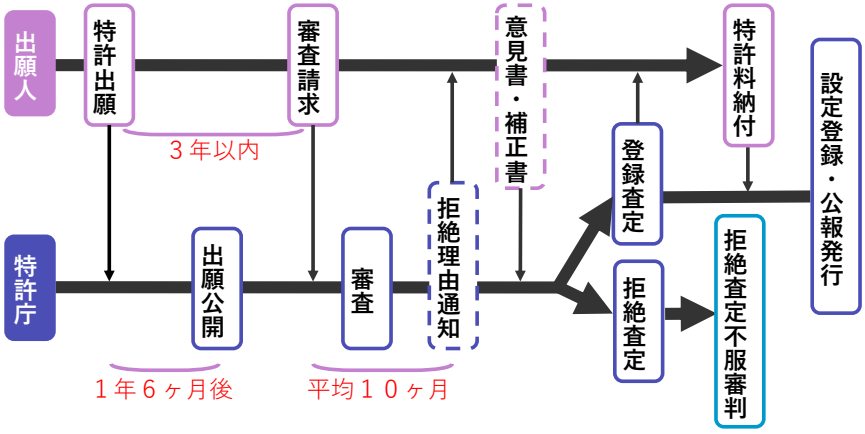
・他人の商品表示・営業表示（商品等表示、例えば商品名やサービス名）として周知なものと同一・類似の商品等表示を使用し、他人の商品または営業と混同を生じさせる行為や、他人の著名な商品等表示と同一・類似の商品等表示を使用する行為は、不正競争行為に該当し、不正競争防止法違反となります。

なお、知的財産権には、回路配置利用権、育成者権（種苗法）、商号、地理的表示もありますが、これらの説明は割愛します。

## ２.２　出願手続きの流れ

特許権、実用新案権、意匠権、商標権を得るには、特許庁に対して出願手続きをする必要があります。出願手続きの大まかな流れはつぎのとおりです。

**１．特許**



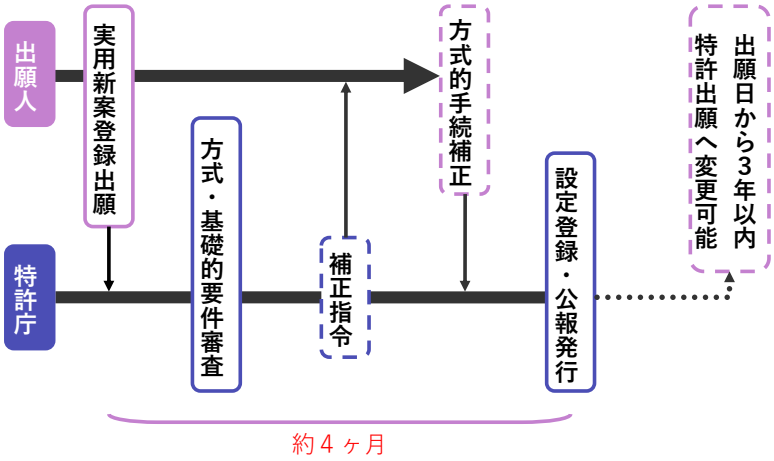

出願日から１年６ヶ月後に出願公開されます。

出願日から３年以内に審査請求をすれば、特許庁の審査官が審査を行ないます。

出願した発明が新規性、進歩性などの特許要件を満たさない場合、拒絶理由通知がなされます。拒絶理由通知に対して意見書、補正書を提出して応答できます。

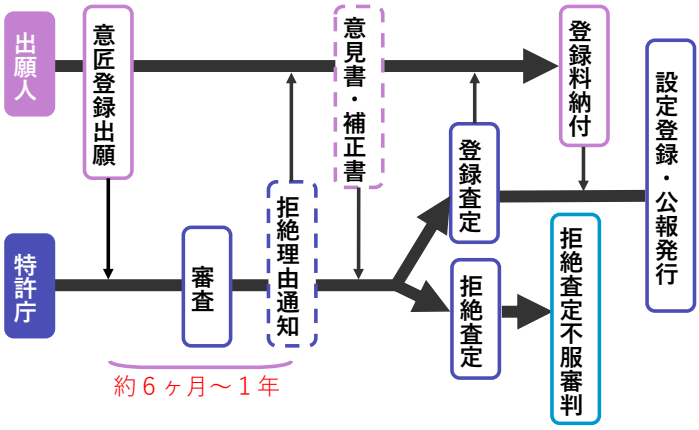
特許要件を満たす場合には登録査定がなされます。その後、特許料を納付すれば、特許権が設定登録されます。

## 2．実用新案




実用新案登録出願は実体審査がありません。出願日から約４ヶ月後に実用新案権が設定登録されます。

## 3．意匠

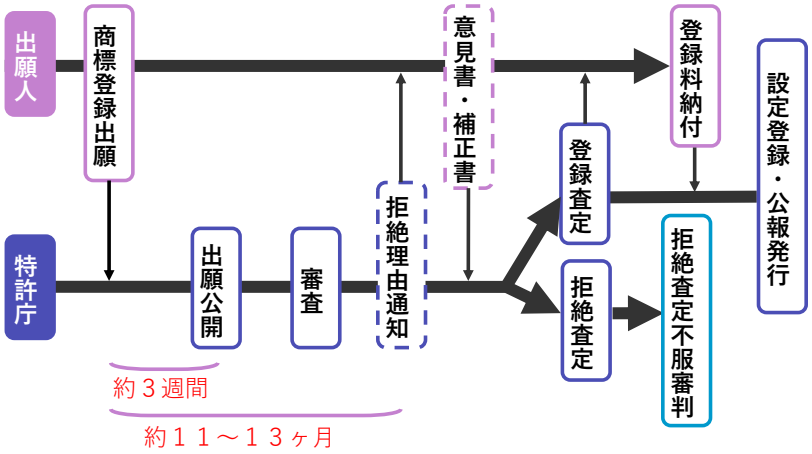



出願後、特許庁の審査官が審査を行ないます（審査請求は不要です。）。

出願した意匠が新規性、創作非容易性などの要件を満たさない場合、拒絶理由通知がなされます。拒絶理由通知に対して意見書、補正書を提出して応答できます。

登録要件を満たす場合には登録査定がなされます。その後、登録料を納付すれば、意匠権が設定登録されます。

**４．商標**




出願後、特許庁の審査官が審査を行ないます（審査請求は不要です。）。

出願した商標が登録要件を満たさない場合、拒絶理由通知がなされます。拒絶理由通知に対して意見書、補正書を提出して応答できます。

登録要件を満たす場合には登録査定がなされます。その後、登録料を納付すれば、商標権が設定登録されます。

## 2.3　出願手続きにかかる費用

出願手続きを行なうには特許庁に手数料を納付する必要があります。主な手続きに必要な手数料はつぎのとおりです[2]。

**１．特許**

| | | |
|---|---|---|
| ①出願料 | | 14,000 円 |
| ②審査請求料 | | 138,000 円＋請求項の数×4,000 円 |
| ③特許料 | 第１年～第３年 | 毎年　2,100 円＋請求項の数×200 円 |
| | 第４年～第６年 | 毎年　6,400 円＋請求項の数×500 円 |
| | 第７年～第９年 | 毎年　19,300 円＋請求項の数×1,500 円 |
| | 第１０年以降 | 毎年　55,400 円＋請求項の数×4,300 円 |

[2] 本ガイド執筆時（2021 年 1 月時点）の手数料です。特許庁の手数料は法改正により変わる場合がありますので、最新情報は弁理士にご確認ください。また、そのほかの手続きに必要な手数料は特許庁ウェブサイト（https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/hyou.html）をご確認ください。

第１年～第３年の特許料は登録時に納付します。第４年以降の特許料は複数年分を一度に納付することもできます。

## ２．実用新案

| | | |
|---|---|---|
| ①出願料 | | 14,000 円 |
| ③登録料 | 第１年～第３年 | 毎年　2,100 円＋請求項の数×100 円 |
| | 第４年～第６年 | 毎年　6,100 円＋請求項の数×300 円 |
| | 第７年以降 | 毎年　18,100 円＋請求項の数×900 円 |

第１年～第３年の登録料は出願時に納付します。第４年以降の登録料は複数年分を一度に納付することもできます。

## ３．意匠

| | | |
|---|---|---|
| ①出願料 | | 16,000 円 |
| ③登録料 | 第１年～第３年 | 毎年　8,500 円 |
| | 第４年以降 | 毎年　16,900 円 |

第１年の登録料は登録時に納付します。第２年以降の登録料は複数年分を一度に納付することもできます。

## ４．商標

| | | |
|---|---|---|
| ①出願料 | | 3,400 円＋区分数×8,600 円 |
| ③登録料 | 一括納付 | 区分数×28,200 円 |
| | 分割納付 | 区分数×16,400 円 |
| ④更新料 | 一括納付 | 区分数×38,800 円 |
| | 分割納付 | 区分数×22,600 円 |

登録料は１０年一括納付のほかに、前期５年分、後期５年分の分割納付が可能です。ただし、分割納付の場合の総額は一括納付の場合に比べて割高です。また、商標権は、１０年ごとに更新登録申請を行なうことで、半永久的に権利を維持できます。

なお、上記は、特許庁に納付する手数料です。手続きを弁理士に依頼する場合には、別途、代理人手数料がかかります。例えば、特許の場合、出願手続きに必要な代理人手数料は数十万円程度です。また、拒絶理由通知に対して意見書、補正書を提出するのにも代理人手数料がかかります。特許査定または登録査定がなされた場合に成功謝金が発生することが多いです。代理人手数料は出願内容や手続きによって大きく異なりますので、具体的な金額は依頼する弁理士に確認してください。

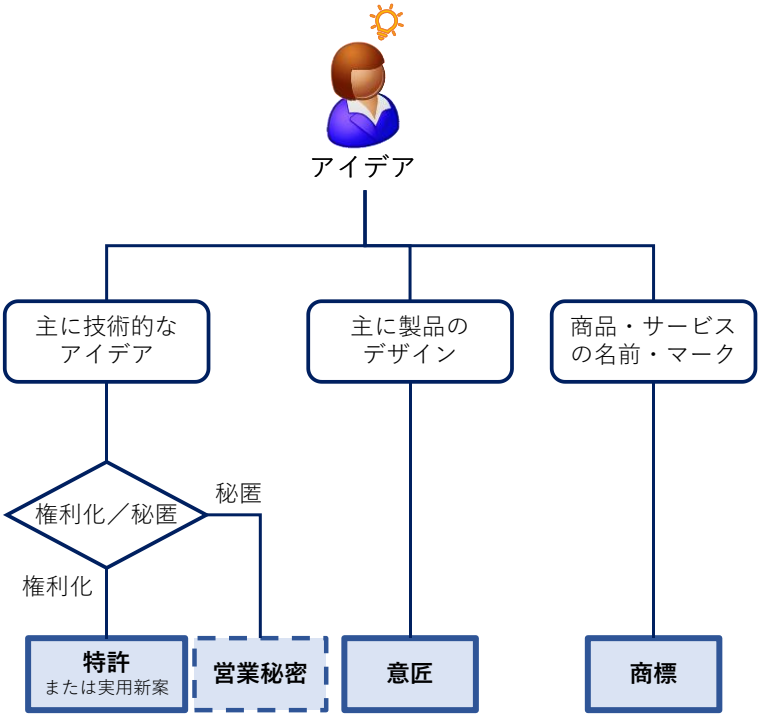
また、一定の条件を満たせば、補助金や手数料の減免を受けることができます。詳細は第５章の５．５をご参照ください。

## 2.4　知的財産権の選択

知的財産権はその種類によって保護対象が異なります。そのため、社内で生まれたアイデアを適切に保護するためには、いずれの権利を取得するか選択する必要があります。

以下の図に示すように、アイデアが主に技術的なものである場合には、特許権（または実用新案権）で保護できます。主に製品のデザインに関するアイデアは意匠権で保護できます。また、商品・サービスの名前やマークは商標権で保護できます。

技術的なアイデアには、特許権（または実用新案権）として権利化すべきものと、秘匿した方がよいものとがあります。権利化／秘匿の選択については第３章「権利化／秘匿の選択」で解説します。特許の権利化のポイントや留意点については第４章「権利化のポイント」および第５章「特許出願の留意点」で解説します。秘匿の留意点については第６章「秘匿の留意点」で解説します。




なお、１つのアイデア、１つの製品であっても、各種の権利を活用して複合的に保護することができます。例えば、ソフトウエアのユーザーインターフェースに関するアイデアは、技術的な側面を特許権で保護しつつ、画面デザインを意匠権で保護することができます。このように、複数種類の権利でアイデアを保護する「知財ミックス」も大切です。

# 3　権利化／秘匿の選択

前章で触れたように、特許には、出願日から１年６ヶ月後に出願内容が公開される出願公開制度があります。つまり、特許出願をすればその内容が公開されます。そのため、特許出願をせずに、ノウハウとして秘匿したほうが適切な場合もあります。また、中小企業等はコスト面から特許出願できる件数が限られることがあります。この場合には、特許出願する技術を選別する必要があります。

それでは、権利化と秘匿はどのように選択すればよいのでしょうか。以下の５つの観点を総合的に考慮して判断することになります。

**①　模倣の容易性**

模倣が容易な技術は、特許出願を行ない、特許権を取得したほうが、模倣を抑止できます。また、一般的に、営業秘密の使用等を理由とする不正競争防止法違反よりも、特許権侵害のほうが、模倣行為に対する権利行使が行ないやすいです。

したがって、他社による模倣が容易な技術は、特許出願をしたほうがよいでしょう。

**②　技術の解析の容易性・秘密保持の可能性**

他社製品をリバースエンジニアリングして判明した技術を自社製品に応用することはよく行なわれます。リバースエンジニアリングにより容易に解る技術は他社に利用されやすいといえます。このような技術は、特許権を取得して、他社による技術の利用を防止する必要があります。

一方、技術を完全にブラックボックス化して秘密保持できるのであれば、特許出願してその内容を公開する必要は必ずしもありません。

したがって、他社による技術の解析が容易か、秘密保持が可能かという点を考慮して権利化、秘匿を選択することになります。

**③　技術の価値の長さ**

特許権の存続期間は出願日から２０年です。例えば、職人芸のような技術であり、秘密保持さえできればその技術を誰も模倣できないような技術であれば、技術が公開される特許出願よりも、ノウハウとして秘匿しておくほうが、長期間にわたり技術を独占できる可能性があります。

**④　競合他社による出願の可能性**

同様の技術を競合他社が先に特許出願し、特許権を取得すれば、その競合他社から権利行使され、その技術の使用等の差止めを受けるおそれがあります。したがって、競合他社

が特許出願する可能性のある技術は、特許出願をしたほうがよいでしょう。

⑤　コア技術か否か

中小企業等はコスト面から特許出願できる件数が限られることがあります。この場合、コア技術や、自社のマネタイズに影響を与える技術を中心に特許出願を行なうことになります。

# 4　権利化のポイント

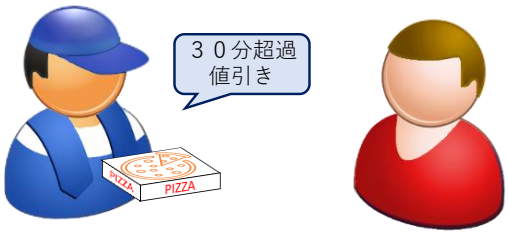
## 4.1　発明該当性

特許権の保護対象は特許法上の「発明」です。社内で生まれたアイデアについて特許権を得るには、そのアイデアが特許法上の「発明」に該当することが必要です。これを、「発明該当性」といいます。

特許法上の「発明」とは、「自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度のもの」です。この「発明」に該当しないものとして、自然法則自体、単なる発見であって創作でないもの、自然法則に反するもの、自然法則を利用していないもの、技術的思想でないものなどが挙げられます。

一般的に、物の発明については発明該当性が問題になることは少ないです。一方、新たな販売方法、サービスの提供方法または営業方法などのビジネスに関する方法（ビジネスモデル）そのものについては、自然法則を利用していないとして、特許法上の発明に該当しない可能性があります。

例えば、ピザの配達を行なうビジネスにおいて、ピザが注文から３０分以内に届かない場合に代金を値引きするというビジネスモデルを発案したとします。このようなビジネスモデルを他人に真似されないように特許権で保護することは可能でしょうか。結論から言うと、ビジネスモデルそのものについては、自然法則を利用していないため、特許法上の発明に該当せず、特許権を得ることができません。




しかし、ビジネスモデルについて特許権を取得する余地がないかというと、そうではありません。ビジネスモデルを実現するためのコンピュータシステムなどであれば特許権を取得できる可能性があります。例えば、コンピュータシステムが、インターネット経由でピザの注文を受け付けて注文時刻を記録し、ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいてピザが注文者に届いた到着時刻を記録し、その間の所要時間によって自動的に値引きの有無を決定するという処理を実行するとします。このようなコンピュータシステムは特許法上の

発明に該当し、特許権を取得できる可能性があります。

このように、ビジネスモデルそのものは特許権で保護できないものの、コンピュータシステムを利用してビジネスモデルを実現する方法やそのコンピュータシステムについて特許権を取得できる可能性があります。このような特許権を取得できれば、他社がビジネスモデルを実施する際に、特許権の対象である方法やコンピュータシステムを利用することを阻止することが可能です。そのため、あるビジネスモデルを実施するためにコンピュータシステムで最低限実行せざるを得ない処理について特許権を取得できれば、実質的にビジネスモデルを保護することが可能です。

新たに発案したビジネスモデルに基づく事業を行なう場合には、そのビジネスモデル自体が発明該当性を有さない可能性が高い場合であっても、その**ビジネスモデルを実現するのに欠かせないシステムなどについて特許権を取得できないか検討するとよいでしょう。**

> 事例3：株式会社タイミー
> ビジネスモデルをシステムの特許権で保護している事例です。詳細は付録Ａの事例３をご覧ください。

## ４.２　マネタイズポイント

特許出願をする際には、発明を用いた事業がどのような価値を顧客に提供し、対価としての金銭をどのように得ているのかという点（以下、「マネタイズポイント」といいます。）を考慮するとよいでしょう。

マネタイズポイントが競合他社に模倣されれば自社の収益が減ることになります。特許権は発明を保護するものですが、発明を保護したからといって事業が直ちに保護されるわ

けではありません。発明が特許権により保護されたとしても事業が保護されないのでは意味がありません。収益は事業によってもたらされるため、発明そのものを保護するというよりも、**事業のマネタイズポイントは何なのかという点を明確にし、そのマネタイズポイントを守るために特許出願をするという意識が重要です。**

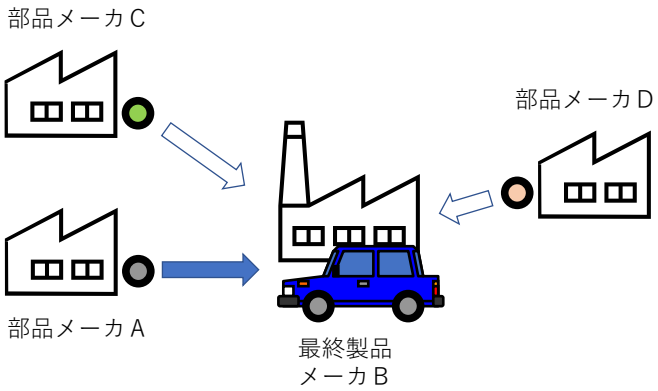
## （1）　商流ごとのマネタイズポイント

マネタイズポイントは商流によって異なります。具体的には、他の事業を実施している会社向けの事業（いわゆるＢtoＢ）であるのか、一般消費者向けの事業（いわゆるＢtoＣ）であるのかを考慮してマネタイズポイントを見極める必要があります。

**ＢtoＢビジネスの場合**
**（部品メーカの例）**

部品メーカＡが最終製品メーカＢ（例えば、自動車メーカ）へ部品を提供することによって金銭を得ているとします。この場合、部品メーカＡが実施する事業はＢtoＢビジネスであり、その顧客は最終製品メーカＢです。

部品メーカＡの部品が非常に価値の高いものである場合、同様の部品を提供し始める部品メーカＣが現れる可能性があります。また、最終製品メーカＢは、納品された部品をリバースエンジニアリングして、自らその部品を製造し始めるかもしれません。また、最終製品メーカＢは、納品された部品と同様のものを以前から付き合いのある別の部品メーカＤに作らせるかもしれません。部品に高い価値があり、しかもその価格が高い場合には、最終製品メーカＢがそのような行動に出ることが充分にあり得えます。



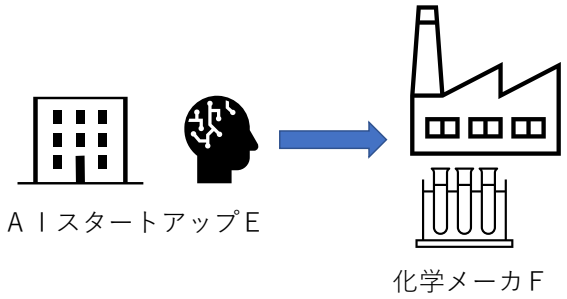

このような場合、部品メーカＡの事業のマネタイズポイントは「最終製品に対する部品の提供」となります。このため、まずは提供対象の部品全体を保護するような特許出願ができないか検討し、可能であれば部品全体の特許出願をします。部品全体での特許化がで

きれば、他社によるその部品の製造販売は特許権侵害となりますので、そのような行為を制限できます。

（AI スタートアップの例）

AI スタートアップＥが、化学メーカＦから提供されたデータに基づいて学習済み AI を生成し、その学習済み AI を化学メーカＦに提供するという事業を実施しているとします。この化学メーカＦは、工場内で製造される化合物の検査に AI を利用しています。この場合、AI スタートアップＥが実施する事業はＢ to Ｂビジネスであり、その顧客は化学メーカＦとなります。

また、AI スタートアップＥは、工場内で生成された新たなデータを化学メーカＦから受け取り、その新たなデータを用いて納品した学習済み AI を再学習させ化学メーカＦへ再度納品し、その対価として金銭を受け取るという事業も行なっています。




このような場合、AI スタートアップＥのマネタイズポイントは、「学習済み AI」となります。そのため、まずは提供対象の学習済みモデル全体を保護するような特許出願ができないか検討し、可能であれば特許出願をします。

さらに、AI スタートアップＥのマネタイズポイントは、「学習済み AI のメンテナンス」によるサブスクリプションビジネスにもあり、この点を考慮した特許出願ができないかを検討します。例えば、学習済み AI の学習方法（または再学習方法）を特許化できないか検討します（ただし、ノウハウに該当する場合には特許出願を避けるのが好ましいです）。

仮に化学メーカＦが再学習サービスの価格が高いと感じた場合には、化学メーカＦはその後の再学習は自社内で実施しようとするかもしれません。あるいは、化学メーカＦは再学習を他の AI スタートアップに依頼するかもしれません。

学習済み AI の学習方法（または再学習方法）を特許化できれば、他社によるその方法の使用は特許権侵害となりますので、そのような行為を制限できます。

**ＢtoＣビジネスの場合**

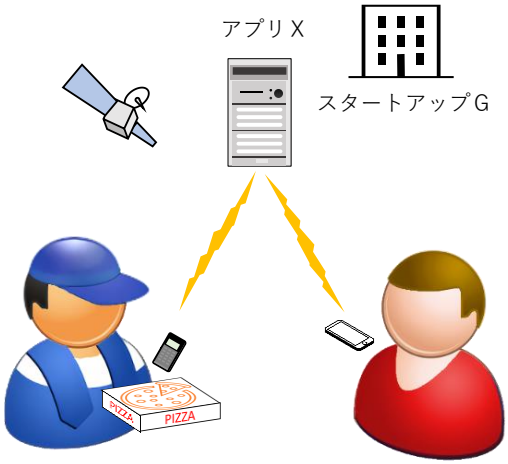
**（サービスアプリを提供しているスタートアップの例）**

ピザ配達サービスアプリＸを提供しているスタートアップＧがいるとします。スタートアップＧは、アプリＸの利用に課金し、そのアプリＸを利用する一般ユーザから金銭を得ているとします。この場合、スタートアップＧが実施する事業はＢtoＣビジネスであり、その顧客は一般ユーザとなります。

このアプリＸはピザの配達を実現するものです。ピザの注文から３０分以内にピザが配達されない場合には値引きが自動的に実行されるというビジネスモデルが、アプリＸにて実現されています。アプリＸは、サーバとユーザが保有するスマートフォンによって実行されるため、特許として保護することが可能です。

ピザの配達時間に応じた値引きという点が一般ユーザにとって好評であり、その点によってこのアプリＸのユーザ数は増加しているとします。他のスタートアップは、このビジネスモデルを模倣した別のアプリを開発しローンチするかもしれません。

この場合、スタートアップＧの事業のマネタイズポイントは「ピザの配達時間に応じた値引きというビジネスモデル」となります。このため、まずはシステムを利用してビジネスモデルを実現する方法などビジネスモデルを保護するような特許出願ができないか検討し、可能であれば特許出願をします。

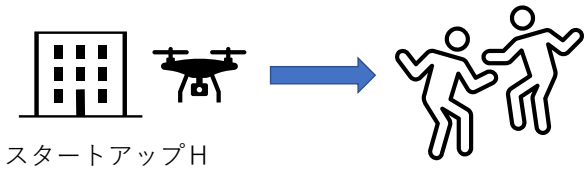



**（ドローンを製造販売しているスタートアップの例）**

ドローンを製造し、そのドローンを一般ユーザに販売する事業を展開しているスタートアップＨがいたとします。この場合、スタートアップＨが実施する事業はＢtoＣビジネスであり、その顧客は一般ユーザとなります。

スタートアップＨのドローンは、ある特殊な飛行制御技術を搭載しており、この飛行制御技術のおかげで墜落しにくいという特徴を有しています。この場合、一般ユーザを獲得している要因は飛行制御技術であるといえます。

そのため、スタートアップHの事業のマネタイズポイントは「特殊な飛行制御技術を搭載したドローンの製造販売」となります。まずはユーザを引き付ける要因となっている飛行制御技術、およびそれを搭載したドローンを保護するような特許出願ができないか検討し、可能であれば特許出願をします。




## （2）　製品全体か部品か

特許出願をする際には、製品全体（またはサービス全体）の特許出願をすべきか、部品（またはサービスの要部）の特許出願をすべきかといった点で迷う場合があります。この判断には様々な観点を考慮すべきですが、観点の一つとして、顧客に対して与えている価値が最も大きい要素は何かを検討するとよいでしょう。

例えば、上述のピザ配達サービスアプリXを提供しているスタートアップGの場合、顧客に対して最も大きな価値を与えているのはビジネスモデル全体です。このビジネスモデルが他社に模倣されれば、スタートアップGにとって大きな痛手となります。このため、先ずはサービス全体の特許出願を検討するとよいでしょう。

一方、アプリXを介してユーザのスマートフォンに表示されるユーザーインターフェースが非常に使いやすく、この点もユーザ拡大の要因となっているとします。この場合には、サービスの要部であるユーザーインターフェースも顧客に対して価値を与えています。そのため、サービスの要部であるユーザーインターフェースについても特許出願ができないか検討し、可能であれば特許出願をすべきです。特に、「ピザの配達時間に応じた値引きというビジネスモデル」それ自体は既に公知であり、ビジネスモデル全体の特許は取得困難といった場合には、サービスの要部であるユーザーインターフェースを特許出願することには価値があります。

> 事例4：株式会社 One Tap BUY
> マネタイズポイントを捉えた特許権を取得している事例です。詳細は付録Aの事例４をご覧ください。

## 4.3　特許の網

### （1）　特許網

通常、１つの製品には複数の技術が使われており、それぞれの技術について特許権が成立する可能性があります。このとき、それぞれの特許権の所有者が異なることもあります。したがって、ある製品に使われる一つの技術について特許権を得たからといって、すぐさま、その製品を独占的に販売できるわけではありません。その製品が他社の特許権の技術も使っている可能性があるからです。

特許権の目的の一つは自社事業の市場の守ることです。この目的を達成するためには、自社事業のコアとなる基本技術に関する特許権のみでなく、その周辺技術についても特許権を取得し、特許網を構築することが大切です。特許網を構築すれば、他社は権利侵害することなく類似品を投入することが困難となり、新規参入が難しくなります。

### （2）　特許網構築の観点

それでは、有効な特許網を構築するには、どのような特許権を取得すればよいのでしょうか。つぎの７つの観点から検討するとよいでしょう。

**①　基本技術**

まずは、基本となる技術についての特許権が必要です。基本技術の特許権を取得しておけば、派生技術に対しても効力を及ぼせるので、技術の保護に有効です。

② 製品・サービス

基本技術を利用した製品・サービスについての特許権です。実際に世に出す製品・サービスの特許権を取得しておけば、他社の侵害排除がしやすくなります。

③ 要素

製品・サービスを構成する各要素の技術についても特許権が得られる可能性があります。特に、製品・サービスに必須の要素技術は他社も利用せざるを得ないため、特許権を取得すれば他社の侵害排除に効果的です。また、要素技術について他社が特許権を取得した場合には、それを利用した製品・サービスの販売等が権利侵害となります。このような事態を避けるためにも、要素技術の特許出願が望まれます。

④ 周辺装置

自社の製品・サービスと密接に関連する周辺装置についても特許権を取得する価値があります。例えば、自社製品が自動車用のコントロールケーブルである場合、コントロールケーブルで作動させる変速機などの装置が周辺装置に該当します。周辺装置の特許権を自動車メーカに使用許諾する代わりに、自社のコントロールケーブルを購入してもらうといった販売戦略が可能です。

⑤ 製造技術

製品の製造方法や製造に使う装置、治具などの製造技術は、それによって品質や性能が優れた製品が得られるのであれば、特許権の取得を検討したほうがよいでしょう。ただし、権利化と秘匿のバランスを考慮する必要があります。

⑥ 改良技術

技術は日々進歩していくものであり、発明当時は画期的だった技術も時間が経てば陳腐化します。また、特にスタートアップはサービスのローンチ後に改良を繰り返すことも多いでしょう。そのため、事業を長期的に保護するためには、基本技術や製品・サービスについての改良技術が生まれた場合に、その特許権を取得することが欠かせません。

⑦ 代替技術

代替技術とは自社の製品・サービスが利用する技術とはコンセプトを異にするが、同様の機能を発揮できる技術のことをいいます。同様の機能を発揮できる複数の製品がある場合、性能に多少の優劣があるとしても、安価な製品が選ばれることがあります。そのため、自社の市場を保護するためには代替技術についても特許権を取得した方が好ましいといえます。

事例 5：サインポスト株式会社
基本特許のほか周辺技術についても権利化している事例です。詳細は付録Ａの事例５をご覧ください。

事例6：Google
大学で生まれた基礎技術に基づき、大学発ベンチャーが事業に沿った特許権を取得した事例です。詳細は付録Ａの事例６をご覧ください。

## ４.４　特許請求の範囲の確認

### （1）　特許請求の範囲のチェックポイント

特許出願の書類は、明細書、特許請求の範囲、図面および要約書からなります。これらの中でも特許請求の範囲は、発明を特定するものであり、特許権が得られた際には、権利範囲を確定するものですので重要です。

特許請求の範囲を含め特許出願の書類の作成にはテクニックが必要であるため、基本的には弁理士が行ないます。しかし、特許請求の範囲は後の権利範囲を確定するため、企業の知財担当者は自社の権利取得の目的に沿った権利範囲となっているかを確認することが必要です。

以下に、特許請求の範囲を確認する際のポイントを挙げます。

**①　特許請求の範囲が「～と、～と、・・・、～と、を備える、○○○○。」の形式で記載されているか。**

前述のピザの配達の例では、特許請求の範囲は例えば以下のように記載します。

（システムとして権利化する場合）
インターネット経由でピザの注文を受け付けて注文時刻を記録する第１処理部と、
ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいてピザが注文者に届いた到着時刻を記録する第２処理部と、
注文時刻と到着時刻の間の所要時間によって値引きの有無を決定する第３処理部と、を備える、
配達管理システム。

（方法として権利化する場合）
コンピュータが、
インターネット経由でピザの注文を受け付けて注文時刻を記録する処理と、
ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいてピザが注文者に届いた到着時刻を記録する処理と、
注文時刻と到着時刻の間の所要時間によって値引きの有無を決定する処理と、を実行する、
配達管理方法。

**② 特許請求の範囲が「自社事業の実施を確保できる」ように記載されているか。**

ピザの配達の例では、前記①の特許請求の範囲の記載によって、ピザの配達を行なうビジネスにおいて、ピザが注文から３０分以内に届かない場合に代金を値引きするというビジネスモデルの実施を確保できるかという観点から判断します。

本例では、前記①の特許請求の範囲の記載によって、ビジネスモデルの実施を確保できると考えられます。

**③ 特許請求の範囲が「自社事業の改良版の実施を確保できる」ように記載されているか。**

ピザの配達の例では、ピザとフライドチキンのセットの配達を行なうという改良版を考えます。前記①の特許請求の範囲の記載によって、ピザとフライドチキンのセットが注文から３０分以内に届かない場合に代金を値引きするというビジネスモデルの実施を確保できるかという観点から判断します。

本例では、特許請求の範囲に「ピザ」と記載されており、「ピザとフライドチキンのセット」については記載されていません。そのため、改良版の実施を確保できません。

そこで、特許請求の範囲の文言「ピザ」を、「ピザ」だけでなく「ピザとフライドチキンのセット」も含む文言（例えば、「飲食物」）に変更することを検討します。

**④ 特許請求の範囲が「他社による自社特許の予想される迂回策を含む」ように記載されているか。**

ピザの配達の例では、ピザが注文者に届いた到着時刻を記録する手段がピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づくものではなく、ピザの配達員の到着時刻の端末への入力によって行なわれるという迂回策を検討します。

本例では、特許請求の範囲には「ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいて」と記載されており、「ピザの配達員の到着時刻の端末への入力」は記載されていません。そのため、他社の迂回策を排除できません。

他社の迂回策を排除するために、特許請求の範囲の「ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいて」との文言を、ピザの配達員のＧＰＳの位置情報だけでなくピザの配達員の到

着時刻の端末への入力も含む文言（例えば、「ピザの配達員のＧＰＳの位置情報に基づいて」の文言を削除）に変更することを検討します。

**⑤　特許請求の範囲が「他社による自社事業の競合事業を含む」ように記載されているか。**

ピザの配達の例では、ピザの配達の代わりに、寿司の配達を行なうという競合事業を検討します。

本例では、特許請求の範囲には「ピザ」と記載されており、「寿司」については記載されていません。そのため、他社の競合事業を排除できません。

他社の競合事業を排除するために、特許請求の範囲の「ピザ」の文言を「ピザ」だけでなく「寿司」も含む文言（例えば、「飲食物」）に変更することを検討します。

## （２）　仮想事例

それでは、仮想事例でおさらいしてみましょう。

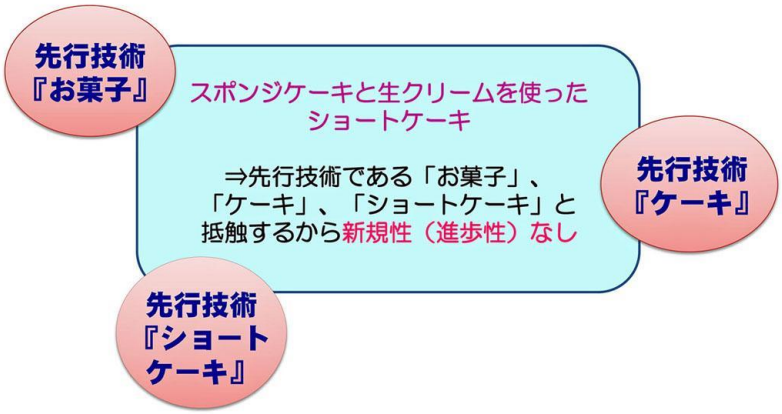
２つのショートケーキ（「青」と「ピンク」）が創作され、いずれも新規性[3]、進歩性[4]があるとします。これらはいずれも特許権が得られますが、「青」のショートケーキは特許権を取得した後に問題が生じる可能性があります。

前提として、「スポンジケーキと生クリームを使ったショートケーキ」は、もともと先行技術として「お菓子」や「ケーキ」、「ショートケーキ」が存在していますので、新規性や進歩性がありません。

---

[3] 「新規性」は特許要件の一つであり、出願時に既に知られた発明（先行技術）でないことを意味します。

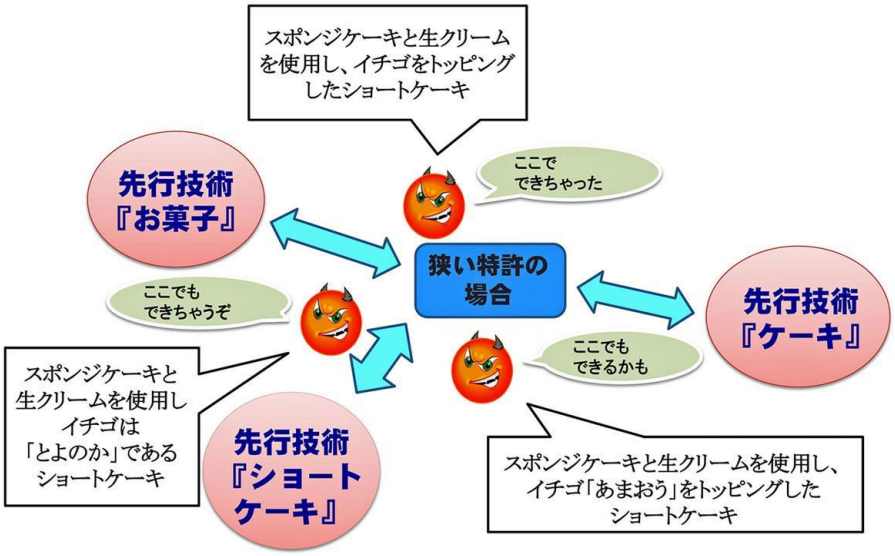
[4] 「進歩性」は特許要件の一つであり、先行技術から容易に発明できたものではないことを意味します。




一方、「青」のショートケーキには、「イチゴをスポンジの間にはさんだ」とか、「イチゴはあまおう」といった構成が入っています（これらを構成要件といいます）。これらの構成要件によって限定されるわけですから、先行技術である「お菓子」、「ケーキ」、「ショートケーキ」とはかけ離れることになり、新規性や進歩性があるということになります。

しかし、「イチゴをスポンジの間にはさんだ」とか、「イチゴはあまおう」といった構成要件は限定しすぎた内容であるため、特許権の権利範囲はかなり狭くなっています。

そのため、「青」のショートケーキの売れ行きが好調になってくると、この特許権を回避したショートケーキが市場に出回ることがあります。

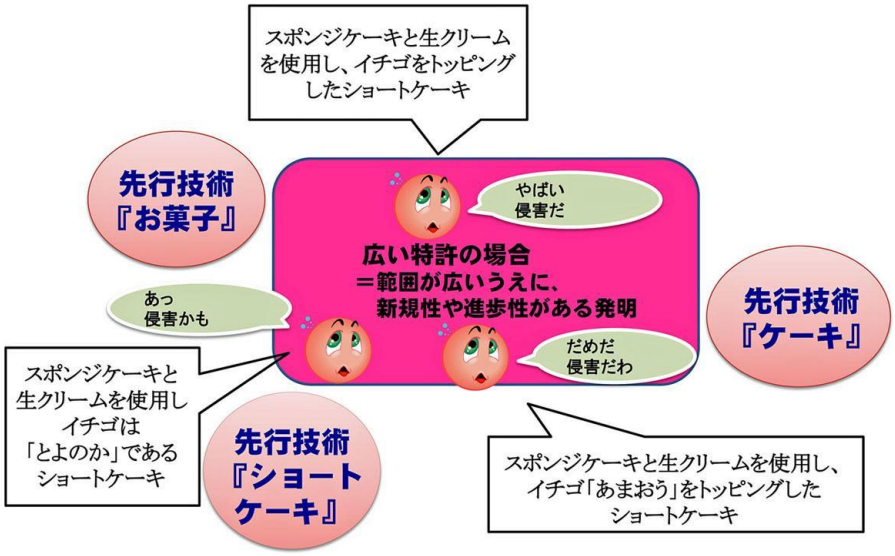



他方、「ピンク」のショートケーキには、「青」のショートケーキのような「イチゴをスポンジの間にはさんだ」、「イチゴはあまおう」といった構成要件の代わりに、「イチゴを使った」という構成要件が入っています。「ピンク」のショートケーキも「イチゴを使った」という構成要件によって限定されますので、やはり「お菓子」、「ケーキ」、「ショート

ケーキ」といった先行技術に対し、新規性や進歩性があるということになります。

しかも、「ピンク」のショートケーキは、その限定の度合いが小さいため、特許権の権利範囲は、「青」のショートケーキと比べて広くなります。

その結果、特許権を回避するショートケーキが市場に出回ることを抑止できます。




このように、特許請求の範囲の記載は、特許権の権利範囲（他社の実施を抑止できる範囲）を確定する重要なものです。弁理士と相談しながら充分に検討してください。

# 5　特許出願の留意点

## 5.1　特許を受ける権利

### （1）　特許を受ける権利の帰属

特許出願するには特許を受ける権利を有していることが必要です。自社で技術開発を行なった場合は後述する職務発明についての対応をすればよいですが、他社に開発委託する場合や共同開発する場合は契約に基づいて特許を受ける権利を取得しておく必要があります。

開発委託契約や共同開発契約を締結する場合、将来、特許出願を考えている技術について、特許を受ける権利を取得できる契約となっているのか注意が必要です。また、特許を受ける権利を共有にする場合、その共有持分、あるいはその決め方、出願するまでの手続きやその費用に関して契約で規定されているのかという点にも注意が必要です。

### （2）　職務発明

**職務発明とは**

職務発明制度とは、簡単に言えば「従業者が仕事上した発明は、従業者でなく会社のものとなる」というルールのことです。通常、自分のした発明は自分のものになりますが、このルールが適用されると例外的に会社のものとなります。

このルールを有効にしておかないと、会社は自社技術の使い道をコントロールできないことになりかねません。このルールを有効化するためには、雇用契約や勤務規則などで、あらかじめ職務発明についての規程を作成しておく必要があります。規程では、例えば職務上発生した発明の特許を受ける権利は会社に帰属すること、その対価として従業者に付与される利益の内容などについて定めます。

**スタートアップが注意したい職務発明のポイント**

**①　職務発明規程を作る時期**

スタートアップは往々にして会社内部のルール作りが後手に回りがちです。しかし、会社が生み出す技術はスタートアップの主要な資産です。それをしっかり守るためには、雇用契約や勤務規則などに職務発明についての規程を、最初の従業者を雇用する段階から入れておくべきです。

規程の作成が遅れてしまうと、規程作成前に生まれた発明については、会社は従業者と

個別に交渉する必要が出てくるので注意が必要です。

### ② 職務発明規程の内容

特許庁が職務発明規程の一例を公開しているので、これを参考に検討すると良いでしょう。

https://www.jpo.go.jp/system/patent/shutugan/shokumu/document/shokumu_cyusyou/10.pdf

なお、この例では、退職者への対価の支払いをどうするか（何らかの利益を何らかのタイミングで付与するか、あるいは付与を中止するか）という論点が触れられていません。メンバーの入れ替わりが激しいこともスタートアップの特徴ですので、考慮しておく価値があります。

また、職務発明の実施により得られた売上または利益に対する発明者への報奨（実績報奨）についての制度設計についても、この例では充分に触れられていません。

職務発明規程は内容の妥当性および策定手続の合理性が重要となります。弁理士と相談しながら制定してください。

### ③ 他の組織で行なった発明の取扱い

スタートアップは創業者やメンバーが前職での仕事の一環としてした発明を利用することがあります。しかし、前職の職務発明規程で特許を受ける権利が会社に帰属することが定められていれば、メンバー自身の発明であったとしても、その発明をスタートアップが自由に実施することはできません。前職の会社の許諾を受けるか、権利を譲渡してもらうなどの対応が必要です。また、前職の会社と秘密保持契約を結んでいる場合は、それに反しないよう留意することも必要です。

創業者などが起業前にコア技術を個人名で出願していた場合、その発明を会社が自由に実施できるよう手当てしておく必要があります。創業者が完全にプライベートで開発を進めていたような場合がこれにあたります。大学発ベンチャーにおいて、研究者が研究結果を自己名義で特許出願している場合もあります。このような場合はライセンスを受けるか、権利を会社に譲渡してもらう必要があります（創業者であれば現物出資にもなります）。譲渡を受ければ、将来にわたりコア技術をコントロールできます。

大学発ベンチャーでは、大学とスタートアップの両方に属するメンバーがいる場合があります。この場合、発明がどの組織での仕事の成果なのかによって、大学、スタートアップ、または共同名義のいずれで出願するかが決まってきます。また、いずれの場合でもスタートアップは大学の基礎技術を利用することが多いため、その基礎技術のライセンスを確保しておくことも重要です。

## ５.２　特許出願の時期

### （1）　新規性喪失

特許権を得るには、発明が新規性を有していること（出願時に既に知られた発明でないこと）が必要です。特許出願をする前に、投資家への技術説明、顧客への製品／サービス説明などを行なうと、発明の内容が他人に知られたことになり新規性が失われます。この場合、原則として特許権を取得できません。

そのため、投資家や顧客への説明の際には、発明の具体的な内容については言及することを避け、なるべく一般的な内容に留めるべきです。

前述のピザの配達の例では、顧客がピザを注文してから所定の時間内に受け取ることができない場合には値引きするサービスであることについては言及してもよいですが、インターネット、ＧＰＳを利用するといった具体的な内容についての言及は避けたほうがよいでしょう。

他人に発明の内容を説明する前に特許出願を済ませておく必要があります。また、製品またはサービスをローンチすれば新規性が失われますので、製品またはサービスのローンチ前に特許出願を行なう必要があります。特にローンチ前は特許出願に割く時間が少なくなることも多いため、サービスのローンチから遅くとも３～４ヶ月前には特許出願をする発明の抽出に着手しておくことをお勧めします。

製品またはサービスの開発をローンチ直前まで行っているような場合は、後述する国内優先権主張出願などを利用するとよいでしょう。

仮に、発明の具体的な内容について他人に説明してしまった場合でも、新規性を失った日から１年以内に特許出願をし、所定の手続きをすれば、例外として新規性を喪失しなかったものとみなす制度があります（新規性喪失の例外）。ただし、新規性喪失の例外について外国の法制度は日本とは異なっている場合がありますので、新規性を喪失すると、希望する外国で特許権を取得できないことがあります。

新規性喪失の例外が適用できない場合（例えば、新規性を失った日から１年を経過した場合）には、開示した内容とは異なる発明で特許権を取得できないか検討することになります。

### （2）　権利化までの期間

**１．弁理士への依頼から出願完了まで**

弁理士に依頼して特許出願を行なう場合、発明内容の説明などの最初の打ち合わせから

出願完了まで１～２ヶ月程度が必要です。

打ち合わせ後は、①弁理士が出願原稿を作成する。②発明者および知財担当者が出願原稿を確認し、③必要であれば弁理士が出願原稿を修正する。④出願原稿の確定後、弁理士が特許庁に出願手続きを行なう、という手順になります。

発明の内容、修正の程度・回数によって、出願完了までの期間はかなり変動しますので、弁理士と充分に意思疎通を行なうことが重要です。

ウェブサイトでの公開、各種展示会での展示、学会発表、製品のリリース、他社へのサンプル提示など、発明を公開する予定がある場合には、早期の出願が必要です。この場合、弁理士に状況を説明し、速やかな対応の依頼、または新規性喪失の例外の手続きを検討してください。

**２．出願完了から登録まで**

特許出願した発明について特許権を得るには、出願日から３年以内に審査請求しなければいけません。審査請求の後、特許権が登録されるまでは１年～１年半程度の期間が必要です。なお、後述する早期審査を請求すれば、早ければ数ヶ月で特許権が登録されます。ただし、審査官が特許性を認めずに拒絶査定をし、それに対して拒絶査定不服審判、さらには審決取消訴訟を行なって特許性を争うと、特許権の登録までに数年、あるいは１０年以上必要なケースもあります。

## ５.３　多様な出願

### （1）　国内優先権主張出願

スタートアップの場合、サービスのローンチ後に、新たな知見が発見されたり、新たな技術が創出されることがよくあります。また、スタートアップはスピードが重視されるため、開発が終了するまでサービスのローンチを遅らせることが難しいこともよくあります。

そこで、基本発明を先に出願しておき、その後生まれた改良発明を取り込んで包括的、網羅的な出願へと発展させて権利化することが必要になります。このような場合に国内優先権主張出願が利用できます。

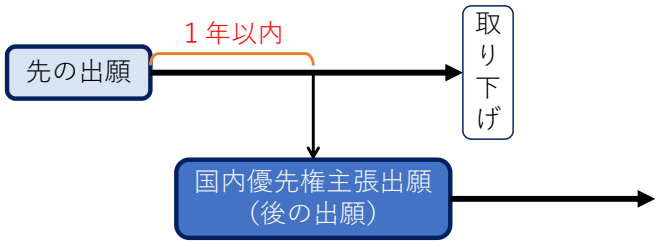
国内優先権主張出願は、先の出願日から１年以内であれば先の出願の内容を拡充した新たな出願（後の出願）ができるというものです。後の出願の出願内容のうち、先の出願に記載されている内容についての新規性や進歩性の判断は、先の出願日を基準として判断されます。

例えば、サービスをローンチする前に先の出願をしておきます。ローンチ後にサービスの

課題や問題点が発見され、それを踏まえた改良を行ないます。この改良発明を追加して先の出願日から１年以内に再度出願を行ないます。これにより、改良発明を権利範囲に包含した特許権を取得できます。

国内優先権主張出願は、改良発明の追加のほか、上位概念の抽出（権利の拡張）、不備の解消（誤記、内容の訂正）など様々な目的で利用できます。

なお、国内優先権主張出願をした場合、先の出願は出願日から１年３ヶ月後に取り下げられたものとみなされるため、出願の出し直しと捉えることもできます。



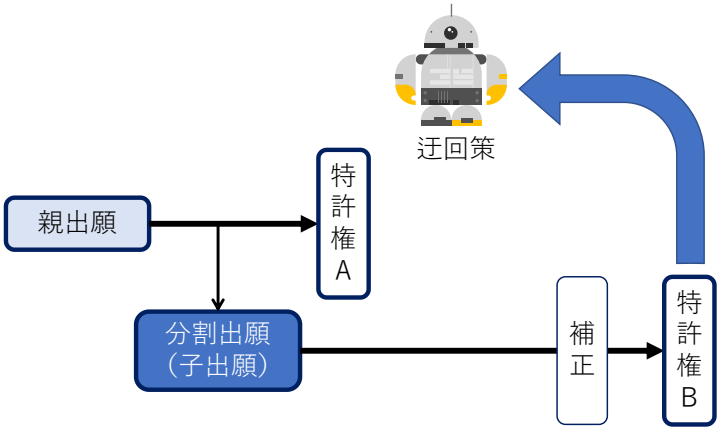

## （２）　分割出願

特許出願をして特許権を取得したとしても、その権利範囲に他社の製品またはサービスが含まれないと権利行使できません。そのため、他社も、権利範囲を迂回するよう製品またはサービスを設計することが考えられます。

特許権の権利範囲は原則として変更できません（訂正による権利範囲の減縮しかできません。）。つまり、他社の迂回策が含まれるように特許権の権利範囲を変更することはできません。

他社の迂回策を抑止する方法として分割出願があります。分割出願は一つの特許出願を分割して新たな出願をすることをいいます。分割する前の出願を親出願、分割して新たにした出願を子出願といいます。

分割出願をすれば、親出願について特許権が設定登録されたとしても、子出願は出願状態にありますので特許請求の範囲の記載を変更（補正）できます。そのため、親出願の権利範囲の迂回策が出現した場合に、子出願の特許請求の範囲の記載を迂回策が含まれるように変更して、権利化することができます。つまり、他社の迂回策を捉えた特許権を取得できます。ただし、補正の範囲には限界があるため、万能ではない点には注意が必要です。




分割出願は他の利用方法もあります。例えば、審査の結果、請求項１に拒絶理由があり、請求項２に拒絶理由がないと判断されたとします[5]。この場合、請求項１を削除すれば、請求項２の発明を早期に権利化できます。その一方、請求項１の発明を分割出願すれば、再度の審査を経て権利化を図ることができます。

特許出願の明細書に記載されているものの、特許請求の範囲には記載されていない発明を、分割出願して権利化を図ることもできます。新たなカテゴリの発明、新たな技術内容の発明、明細書に記載された範囲内で実質的に技術範囲を拡張した発明、前述の様に競合する迂回策を捉えた発明などが分割出願の検討対象となります。

また、特許出願が拒絶査定となった場合も、分割出願することにより、「特許出願中」の状態を維持できます。

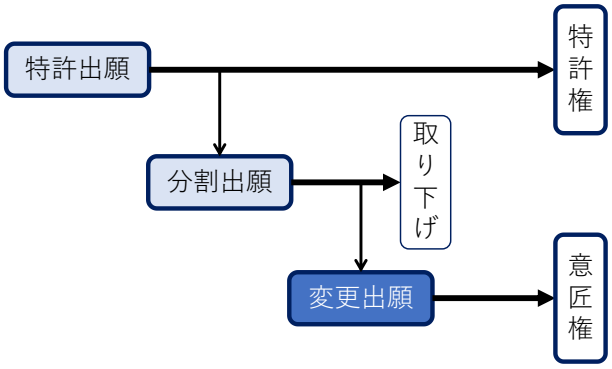
## （3）　変更出願

特許出願をした後、その特許出願を実用新案登録出願または意匠登録出願に変更できます。特に、物の発明においてその物の外観の形状により機能が確保できる場合は、意匠登録出願に変更して外観の形状について意匠権の取得を図れます。例えば、特許出願に対して拒絶理由が通知され、技術としての保護が難しいと考えられる場合、意匠登録出願に変更して形状としての保護を狙うことができます。

特許出願を意匠登録出願に変更すると、特許出願は取り下げられたものとみなされます。しかし、特許出願を分割し、分割出願を意匠登録出願に変更すれば、分割前の特許出願は取り下げられません。そのため、特許権と意匠権の両方を狙うこともできます。

---

[5] 「請求項」は発明を特定する事項を記載したものです。特許請求の範囲には請求項１、請求項２、…と並べて複数の請求項を記載できます。

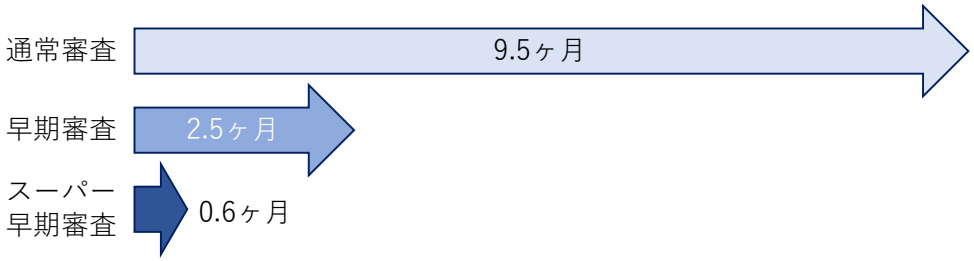



特許権の存続期間は原則として出願日から２０年であるのに対し、意匠権の存続期間は出願日[6]から２５年です。意匠権の取得により権利期間の実質的な延長を狙うこともできます。

将来、意匠登録出願への変更の可能性がある場合、特許出願の段階から意匠登録出願に必要な六面図を付けておくことをお勧めします。

## （4）　通常審査／早期審査／スーパー早期審査

特許出願の審査は、通常、審査請求から最初の通知（拒絶理由通知または特許査定）を受け取るまで平均で９．５ヶ月かかります[7]。この審査を促進する制度として早期審査、スーパー早期審査があります。早期審査を申請すれば、最初の通知を受け取るまでの期間を平均２．５ヶ月に短縮できます[8]。スーパー早期審査は審査をさらに促進でき、最初の通知を受け取るまでの期間が平均０．６ヶ月となります[9]。早期に権利化したい場合は早期審査またはスーパー早期審査の利用を検討してください。




スタートアップは開発が終了する前にサービスをローンチし、サービスの反響を踏まえ

---

[6] この場合の出願日は変更前の特許出願の出願日となります。

[7] 特許行政年次報告書 2020 年版（https://www.jpo.go.jp/resources/report/nenji/2020/index.html）

[8] 同上

[9] 同上

て改良していくことがあります。そのため、特許出願の後、特許権で保護したい技術が変化することがあります。早期審査やスーパー早期審査を利用すると、権利化までの期間が短くなるため、技術の変化に対応できないことがあります。早期審査、スーパー早期審査により早期に特許査定となった場合、特許料の支払期間である特許査定から３０日の間に、分割出願などを検討してください。これにより、技術の変化に対応することができます。

早期審査やスーパー早期審査を利用すると、出願日から１年以内に審査結果を得ることが可能です。そのため、反論が困難な拒絶理由が通知されるなど、審査の結果が思わしくない場合でも、以下のような対応をとることができます。

・出願日から１年以内であれば国内優先権主張出願ができます。これにより当初の出願の記載内容の修正および内容の追加が可能です。例えば、サポート要件、明確性要件、実施可能要件などの拒絶理由が通知され補正で対応できない場合に有効です。
・特許出願は出願日から１年６ヶ月後に公開されます。この公開前に特許出願を取り下げることにより、出願した内容が公開されることを防止できます。権利の取得が困難な場合に特許出願を取り下げることで、技術内容の秘匿状態を維持できます。
・権利化が難しい技術内容について、外国出願の要否および内容を見直すことができます。これにより、余計な経費の発生を防止できます。

## ５.４　外国出願

### （1）　出願国の選び方

事業を海外展開するのであれば、外国においても特許権を取得することが望まれます。それでは、どの国に特許出願すればよいのでしょうか。つぎの観点で出願国を選択します。

**①　製品の販売国またはサービスの提供国**

まずは事業を実施する予定の国（例えば、製品の販売国、サービスの提供国）への特許出願を検討すべきです。

会社Ａが製品αを製造し、その製品αを外国Ｘへ輸出するとします。外国Ｘで製品αの模倣品が出回ると、会社Ａの収益が減ることになります。製品αについての特許権を外国Ｘで取得しておけば、製品αの模倣品を排除でき、会社Ａの収益が保護されます。そのため、製品の販売国Ｘにおいて特許出願しておくことが好ましいといえます。また、サービスの提供国についても同様の考え方ができます。

なお、将来事業を実施する可能性のある国にも特許出願しておいたほうがよいでしょう。

② 製品の製造国

製品の製造国にも特許出願を検討すべきです。

会社Ａが、製品α全体またはその部品の製造を外国Ｙの会社Ｂへ製造委託するとします。会社Ｂには製品α全体またはその部品の情報が提供されることになります。仮にその情報が他社へと漏れると、外国Ｙにおいて製品αまたはその部品の模倣品が出回る可能性があります。外国Ｙにおいて特許出願をし、特許権を取得しておけば、外国Ｙにおいて模倣品を排除できます。そのため、製品の製造国Ｙにおいても特許出願しておくことが好ましいといえます。

③ 特許出願件数の多い国

外国に特許出願する場合、その国の特許出願件数も考慮に入れると良いでしょう。

特許出願件数の多い国は知的財産権を重視している国ともいえます。日本、米国、欧州、中国および韓国の特許出願件数の合計は、世界の特許出願件数の８割を占めています。これらの国々は知的財産権が適切に保護される国ともいえます。

一方、特許出願件数が少ない国は知的財産権に関する法整備が行き届いていないことがあり、特許権を取得したとしてもどの程度活用できるのか不透明なことがあります。

そのため、特許出願件数の多い国のほうが、他社による侵害行為が発見された場合に、適切な救済措置が受けられる可能性が高いといえます。

また、特許出願件数が多い国では特許権の数も多く、その国で事業を行なうと、特許訴訟を提起される可能性も高まります。特許権を取得しておけば、他社から特許訴訟を仕掛けられた際に、こちらからも特許訴訟を仕掛け、結果として和解による解決に導くことも可能です。

そのため、外国に特許出願をする場合、その国の特許出願件数も考慮に入れるとよいでしょう。

## （2） 出願ルートの選択

外国へ特許出願するには２つのルートがあります。１つはパリルート、もう１つはＰＣＴルートです。

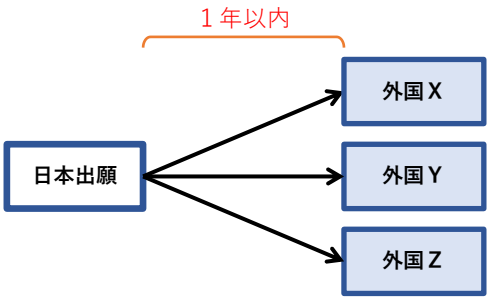
パリルート

パリルートで外国へ特許出願するには、日本での特許出願から１年以内に対象となる外国へ特許出願する必要があります。なお、パリルートを利用して複数国へ特許出願するには、国ごとに手続きをする必要があります。

パリルートのメリットは、ＰＣＴルートよりも費用が安くなる点です。

一方、パリルートのデメリットは、日本での特許出願から１年以内に対象となる国の選定

のほか、出願書類の翻訳などの出願準備を行なわなければいけない点です。これに対し、ＰＣＴルートでは、日本での特許出願から２年６ヶ月以内に対象となる国の選定などを行なえばよく、時間の余裕があります。

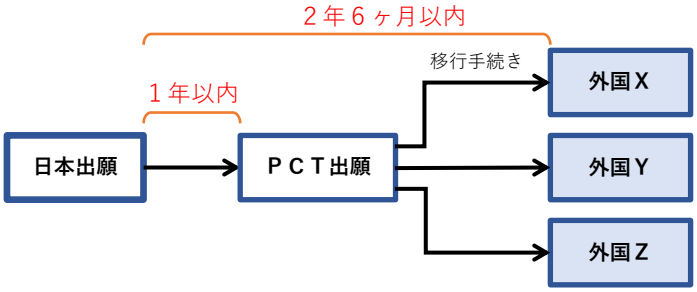



**ＰＣＴルート**

ＰＣＴルートで外国へ特許出願するには、日本での特許出願から１年以内にＰＣＴ出願し、日本での特許出願から２年６ヶ月以内に対象の国への移行手続きをする必要があります。

ＰＣＴルートのメリットは、日本での特許出願から２年６ヶ月以内に対象となる国の選定などを行なえばよい点です。また、ＰＣＴ出願をすると国際調査報告とともに国際調査機関の見解書が発行されます。国際調査機関の見解書は、国際調査報告で報告された先行技術文献に基づいて、ＰＣＴ出願の発明の新規性、進歩性および産業上の利用可能性に関する見解が示されます。このため、見解書の内容に応じて、どの国に移行すべきか検討を行なうこともできます。

一方、ＰＣＴルートのデメリットは、パリルートよりも費用が高くなるという点です。




事例7：株式会社コロプラ

事業の海外展開に合わせて外国出願を行なった事例です。詳細は付録Ａの事例７をご覧ください。

## ５.５　補助金制度と減免制度

### （1）　補助金制度

地方公共団体などにより知的財産に関する費用について補助金制度が設けられています。制度自体は主体となる地方公共団体により異なりますが、国内出願、外国出願などに関する費用の金銭的な補助を幅広く行なっています。補助金は、特許庁などの担当機関に対する費用だけでなく、代理人費用、先行技術調査費用、国際調査費用、国際予備審査手数料、翻訳料なども対象とされていることがあります。

ただし、地方公共団体による補助金制度は、対象となる主体の要件、補助金の上限、応募時期などの諸条件が細かく設定されており、補助金の認可には審査が必要になるので事前に確認しておくことをお勧めします。

地方公共団体の補助金については、例えば、各地域の「ＩＮＰＩＴ（独立行政法人工業所有権情報・研修館）の知財総合支援窓口」、「一般社団法人発明推進協会（地域の発明協会）」「よろず支援拠点（独立行政法人中小企業基盤整備機構）」などの機関で案内されています。

ＩＮＰＩＴ知財総合支援窓口：　https://www.inpit.go.jp/consul/index.html
発明推進協会：　http://www.jiii.or.jp/index.html
地域の発明協会：　http://www.jiii.or.jp/shibu
よろず支援拠点：　https://yorozu.smrj.go.jp

日本弁理士会が提供する特許出願等援助制度もあります。特許出願等の手続きに要する費用の一部が援助されます。2020 年度は新型コロナウイルスの感染拡大により収入・売上が減少した方の支援がなされています。

https://www.jpaa.or.jp/activity/support/assistance
https://www.jpaa.or.jp/activity/support/assistance-corona

### （2）　減免制度

特許庁では、所定の要件を満たす中小企業等に対し、審査請求料および特許料（１～１０年分）の減免制度を設けています。

中小企業、研究開発に力を入れている中小企業、小規模企業、中小ベンチャー企業、福島関連中小企業、法人非課税中小企業、個人事業主、個人、試験研究機関などが対象です。

減免の程度は条件により異なりますが、出願審査請求料および特許料（１～１０年分）が、１／２、１／３あるいは１／４に軽減、または免除されます。

ＰＣＴ出願についても、送付手数料、調査手数料および予備審査請求手数料の軽減、ならびに国際出願手数料および取扱手数料の納付金額の一部を交付する制度があります。

具体的な要件および減免額の確認は特許庁発行のリーフレットが参考になります。

https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/genmen/genmen20190401/document/index/leaflet.pdf

減免制度の適用を受けるためには、所定の書面を提出する際に、減免制度を受ける旨を記載する必要があります。

出願審査請求料の軽減を受ける際には、審査請求の書面の【手数料に関する特記事項】に軽減を受ける旨および軽減申請書の提出を省略する旨を記載します。

特許料の軽減を受ける際には、特許料の納付書等の書面の【特許出願人】または【特許権者】の欄に、【住所又は居所】または【識別番号】、および【氏名又は名称】を記載し、【特許料等に関する特記事項】に、軽減を受ける旨および軽減申請書の提出を省略する旨を記載します。

減免申請は出願審査請求時、請求項の数が増加する補正等をする時または特許料納付書の提出時と同時に行なわなければならず、事後的に減免申請を行なうことはできないので注意が必要です。

# 6　秘匿の留意点

## 6.1　営業秘密としての保護

「営業秘密」は不正競争防止法において以下のとおり定義されており、法に基づく保護を受けるには①～③の三要件を全て満たす必要があります。

① 秘密として管理されている（秘密管理性）
② 生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって（有用性）、
③ 公然と知られていないものをいう（非公知性）

「秘密管理性」を満たすには、営業秘密保有企業の秘密管理意思が秘密管理措置によって従業員等に対して明確に示され、秘密管理意思に対する従業員等の認識可能性が確保される必要があります。これは従業員や外部者等が管理状況を見た際、秘密として管理していると認識できる状態にあることを意味します。これまでの裁判例では、一般的に以下のｉおよびⅱが必要とされています。

ｉ　情報にアクセスできる者を制限していること（アクセス制限）
ⅱ　情報にアクセスした者がそれが秘匿であると認識できること（客観的認識可能性）

「有用性」を満たすには、その情報が客観的にみて、事業活動にとって有用であることが必要です（ただし、企業の反社会的な行為など公序良俗に反する内容の情報には「有用性」が認められません）。例えば、事業活動に使用されていたり、使用されることによって経費の節約、経営効率の改善などに役立つものであること、具体的には、設計図、製法、製造ノウハウ、顧客名簿、仕入先リスト、失敗した実験のデータ、販売マニュアルなどが該当します。

「非公知性」を満たすには、一般には知られておらず、または容易に知ることができないことが必要です。具体的には、情報の保有者の管理下以外では一般に入手できないことを意味します。秘密保持契約を締結のうえ、秘密保持義務を課して開示した情報に関しては「非公知性」が認められます。なお、スタートアップの場合、製品やサービスを投資家に説明する際や、プレスリリースの際に、秘密保持契約を締結することなく情報を開示してしまうケースが散見されます。このような対応をしてしまうと、営業秘密として技術情報を保護することができないばかりか、新規性が失われて特許権を取得できなくなることもあるので注意が必要です。

製品設計図や組立図などの技術情報を秘匿化する場合には、秘密管理性、有用性、非公知性の三要件の全てを満たさなければ法に基づく保護を受けることができません。そのため、営業秘密の三要件を満たした状態で情報を管理できる秘密管理体制を構築する必要があります。しかしながら、秘密管理体制の構築は現実的には難しい場合が多く、また、企業の継続した管理努力が必要です。特に、中小企業等にとっては負担が重い場合が多いです。

## 6.2　先使用権

特許法上、他者の特許発明を他者の特許出願時以前から事業として実施または実施の準備をしていた場合、一定の要件下においてその事業を継続することができます。これを先使用権といいます。

先使用権が成立するためには、以下の①～④の要件を全て満たす必要があります。

① 独自にその発明をし、またはその発明を承継したこと
② その発明の事業の実施、またはその事業の準備をしていたこと
③ 事業の実施または事業の準備が特許出願の際、現に行なわれていたこと
④ 日本国内において事業の実施または事業の準備が行なわれていたこと

そして、①～④を満たせば、「その実施又は準備をしている発明および事業の目的の範囲内において」「その特許出願に係る特許権についての通常実施権」が認められます。

先使用権が認められるためには、研究ノートや図面といった証拠となる資料が必要です。これら発明に関与する各資料は、公証制度を利用して確定日付を付与したり、電子書類であれば、タイムスタンプにより時刻を刻印して保管しておくことが重要です。

先使用権が認められたとしても、その効果は「事業の目的の範囲内」に限られる点に注意しなければなりません。また、事業を中断した後再開したり、実施形式を事業の途中で多少なりとも変更すると、先使用権が認められなくなる場合があります。

さらに、先使用権を有するか否かが検討される実施行為は、他者の特許権を侵害している可能性のある行為です。したがって、例えば、先使用権を有する証明を得ようとして先使用権が存在するとの見解を弁理士から書面で得てしまうと、特許権を有する他者との間で裁判になった際にその書面が足枷になってしまい、「侵害していない」と主張できなくなってしまう場合があるので注意が必要です。

このように、先使用権は、特許権を侵害するものを救済する例外的な特別措置である点をよく理解しておく必要があります。また、先使用権は国ごとに異なりますので、日本で先使用権が認められたとしても、外国で先使用権が認められるとは限らないことにも注意が必要です。

# 7　調査と分析

## 7.1　先行技術調査の方法

特許権を得るには、出願時に既に知られた発明（先行技術）でないこと、先行技術から容易に発明できたものではないこと、といった特許性を有する必要があります。そのため、特許出願を行なう前に、発明が特許性を有するか、調査を行なうことがあります。

調査を正確に行なうにはテクニックを要し、また特許性の判断は難しい場合も少なくありません。そのため、先行技術調査は、基本的には、弁理士に依頼することをお勧めします。しかし、中小企業等の知財担当者が事前に簡易的な調査を行なうことは有益です。

そこで、ここでは、特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）[10]を用いた簡易的な先行技術調査の方法を説明します。なお、J-PlatPat 以外の調査ツールについては「付録Ｂの調査系ツール」を参照してください。

J-PlatPat の「特許・実用新案検索」画面では、「発明の名称」、「要約」、「請求の範囲」などを対象としたキーワード検索や、出願人、発明者、特許分類（IPC など）を使った検索ができます。

例えば、調査したい技術を有する企業を出願人検索し、その企業の特許出願・特許権の内容を調べます。その内容からポイントとなる技術のキーワードを抽出し、キーワード検索を行なえば、効率的な調査ができます。また、特許番号などの番号が分かっている場合には、番号検索によってその内容を確認することができます。

以下では、（１）出願人検索、（２）キーワード検索、（３）番号検索の手順を説明します。なお、J-PlatPat の詳細な操作方法は J-PlatPat のトップ画面の右上「ヘルプ一覧」[11]にあります。

---

[10] 独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）が提供している調査ツール

[11] https://www.j-platpat.inpit.go.jp/help/ja/

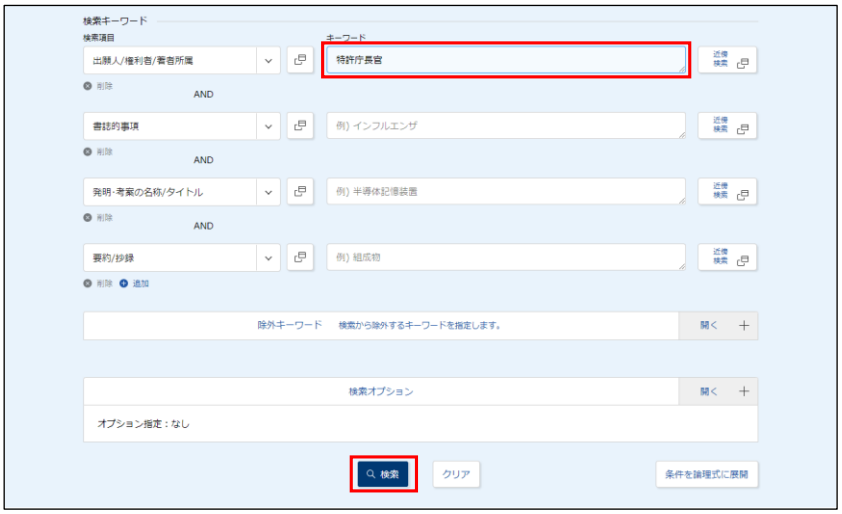
## （1）　出願人検索

1．J-PlatPat（https://www.j-platpat.inpit.go.jp）にアクセスすると J-PlatPat 画面が表示されます。画面左上の「特許・実用新案」にカーソルを合わせると、「特許・実用新案番号照会/OPD」、「特許・実用新案検索」、「特許・実用新案分類照会（PMGS）」が表示されます。このうち「特許・実用新案検索」をクリックします。

2．「特許・実用新案検索」画面に移ると、画面下方に「検索キーワード」欄があります。

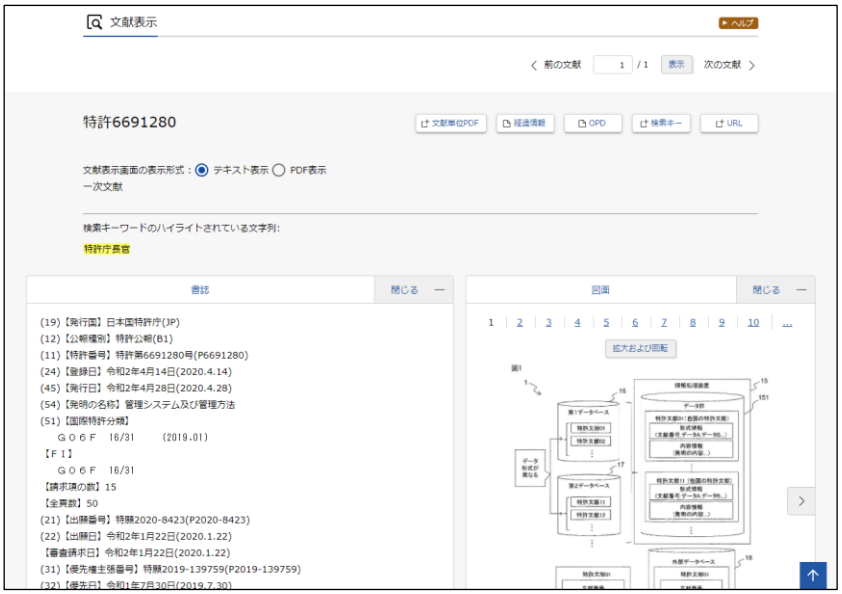
3．「検索キーワード」欄左側の検索項目ボックスの矢印（上記画面の「全文」と記載されている右側の下向き矢印）をクリックするとキーワード検索項目を選択できます。ここでは、出願人検索をしたいため、項目「出願人/権利者/著者所属」を選択します。

4．右側のキーワードボックスに調査対象の出願人や調べたい企業名を入力し（ここでは、例として「特許庁長官」と入力しています。）、画面の下方にある「検索」ボタンをクリックします。



5．検索結果一覧が以下のように表示されます。さらに文献の内容を確認したい場合には、画面左側の文献番号（ここでは「特許 6691280」）をクリックします。

6．以下のように公報内容が表示されます。画面左側に書誌事項、その下に要約、請求の範囲、詳細な説明、図面が表示されます。



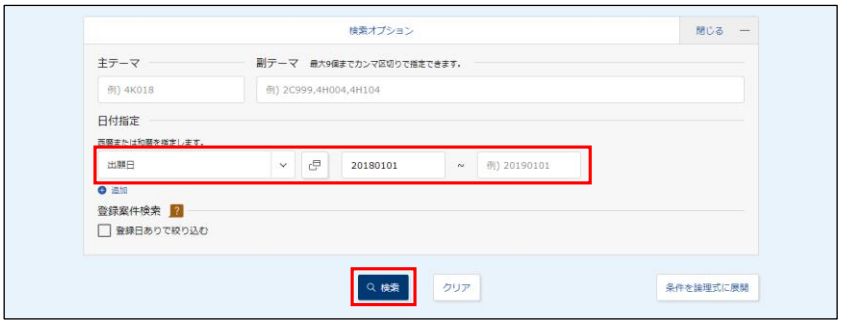
## （2）　キーワード検索

1．出願人検索と同様に「特許・実用新案検索」画面で検索します。まず、出願書類のどの部分を対象に検索するのかを選択します。ここでは全文で検索することとします。検索キーワード欄左側の検索項目ボックスで「全文」を選択します。右側のキーワードボックスには発明の特徴となるキーワードを入力します。特定の技術的特徴や効果を表す用語が１つのみであることは極めて少ないです。そのため、１つの用語のみで検索した場合には、その他の用語を用いて記載された出願書類は検索できず漏れてしまいます。そこで、考えられうる用語が複数ある場合には、それらの用語をスペースで区切って入力し、「OR」検索にします。キーワード入力の後、画面下方の「検索」ボタンをクリックします。

2．検索結果一覧が以下のように表示されます。文献の内容を確認したい場合には、画面左側の文献番号をクリックします。

3．キーワードの条件に加え、出願日や登録日などの日付によって検索対象を限定して検索することもできます。「検索キーワード」欄下方の「検索オプション」の「開く＋」ボタンをクリックします。

4．「日付指定」欄が表示されます。出願日で限定する場合には、左側のボックスを「出願日」にし、右側のボックスに限定する日付を入力します（ここでは、2018 年 1 月 1 日以降出願されたものとしています)。入力します。




5．画面の下方にある「検索」ボタンをクリックすると、検索結果一覧が表示されます。

## （3）　番号検索

1．J-PlatPat 画面左上の「特許・実用新案」にカーソルを合わせ、「特許・実用新案番号照会/OPD」をクリックします。

2．３つの入力ボックスが横並びになっています、中央のボックスが番号種別ボックスで、右側のボックスが番号ボックスです。ここでは、例として特開 2015-22507 を検索することとします。番号種別が「公開番号・公開番号（A）」となっている右側の番号ボックスに検索対象の公開番号「２０１５－２２５０７」を入力します。

3．画面の下方にある「検索」ボタンをクリックすると、検索結果一覧が表示されます。

## 7.2　商標調査の方法

自社の事業を守るには、技術を特許権で保護するほか、製品やサービスに使う商標を保護することも必要です。商標権を得るには、他人の登録商標に類似しておらず、その指定商品・役務に類似していないこと、などの要件を満たす必要があります。そのため、商標登録出願を行なう前に、登録の可能性があるか、調査を行なうことがあります。

商標の類否の判断や、商品・役務を正しく指定するためには、専門的な知識が必要です。そのため、調査は、基本的には、弁理士に依頼することをお勧めします。

しかし、いまだ商品やサービスの商標が決まっておらず、その候補が多数ある場合などには、中小企業等の知財担当者が一次的なスクリーニングを行なうことは有益です。

そこで、ここでは、特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）を用いた簡易的な商標調査の方法を説明します。以下では、（1）称呼検索、（2）出願人検索、（3）番号検索の手順を説明します。

### （1）　称呼検索

1．J-PlatPat（https://www.j-platpat.inpit.go.jp）にアクセスすると J-PlatPat 画面が表示されます。画面上の「商標」にカーソルを合わせると、「商標番号検索」、「商標検索」、「日本国周知・著名商標検索」などが表示されます。このうち「商標検索」をクリックします。

2．「商標検索」画面の「商標（マーク）」欄には、右側に検索項目ボックス、左側にキーワードボックスがあります。検索項目ボックスを「称呼（類似検索）」にします。

3．キーワードボックスに調査対象の商標の称呼（読み方）を入力します。ここでは、例として「特許庁」を含む商標を検索します。「特許庁」の称呼は「トッキョチョウ」です。キーワードボックスに全角カタカナで「トッキョチョウ」と入力します。

4．指定商品・役務の類似群コードが分かっている場合には、商品・役務欄の左側のボックスが「類似群コード」になっていることを確認し、右側のボックスに類似群を入力します。（以下画面例では類似群コード 26A01 を入力しています。）。

5．画面の下方にある「検索」ボタンをクリックすると、検索結果一覧が以下のように表示されます。公報の内容を確認したい場合には、「出願番号/登録番号/国際登録番号」の番号をクリックします。

6．以下のように公報内容が表示されます。画面左側には書誌事項と、指定商品・役務が区分、類似群コードとともに表示されます。画面右側には商標が表示されます。

## （2）　出願人検索

１.「商標検索」画面には、「商標（マーク）」欄、「商品・役務」欄の下に「その他の検索キーワード」欄があります。「その他の検索キーワード」欄の検索項目を「出願人/権利者/名義人」とし、右側のキーワードボックスに調査対象の企業名を入力します。ここで、商標の出願人検索は完全一致検索であることに注意する必要があります。例えば、株式会社〇〇、〇〇株式会社を検索する場合、キーワード欄に「〇〇」だけを入力しても対象の商標はヒットしません。ワイルドカード「？」を前後に付けて、「？〇〇？」と入力すればヒットします。(以下の画面では「？特許庁？」と入力しています)。

２．画面の下方にある「検索」ボタンをクリックすると、検索結果一覧が表示されます。

## （3）　番号検索

1．J-PlatPat 画面上の「商標」にカーソルを合わせ、「商標番号照会」をクリックします。

2．登録番号で検索する場合には、登録番号の右側のボックスに検索対象の登録番号を入力します（以下画面の例では登録番号６０３６２９１号を入力していします。）。

3．画面の下方にある「検索」ボタンをクリックすると、検索結果一覧が表示されます。

# 7.3　パテントマップ

特許出願などの特許情報を分析すれば技術動向を知ることができます。特許情報の分析結果を視覚的に分かりやすく図表にしたものをパテントマップといいます。パテントマップは、例えば、業界や競合他社の開発動向を見極め、自社の技術開発の方向性を検討するのに用いられます。また、スタートアップにとっては自社の保有技術を使って事業を始めるときのパートナー探しにも有効です。

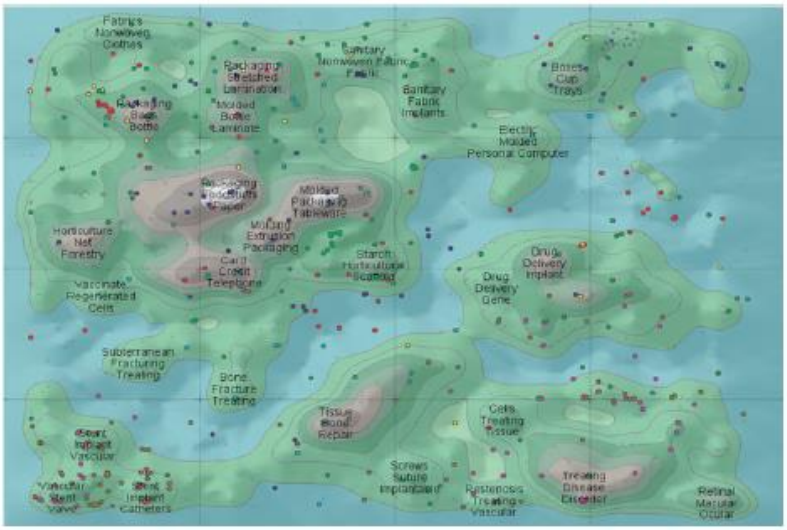
## （1）　パテントマップの例

パテントマップにはさまざまな種類があり、目的に応じたものが使われます。以下、パテントマップのいくつかを紹介します。

### ①　等高線分布

技術開発が活発に行なわれている技術、そうでない技術を等高線で表したものです。技術開発が活発に行なわれている技術は競合が多い領域かもしれません。技術開発が活発に行なわれていない技術はブルーオーシャンのヒントになるかもしれません。

以下の図は、Derwent Innovation の ThemeScape で作成した図です。



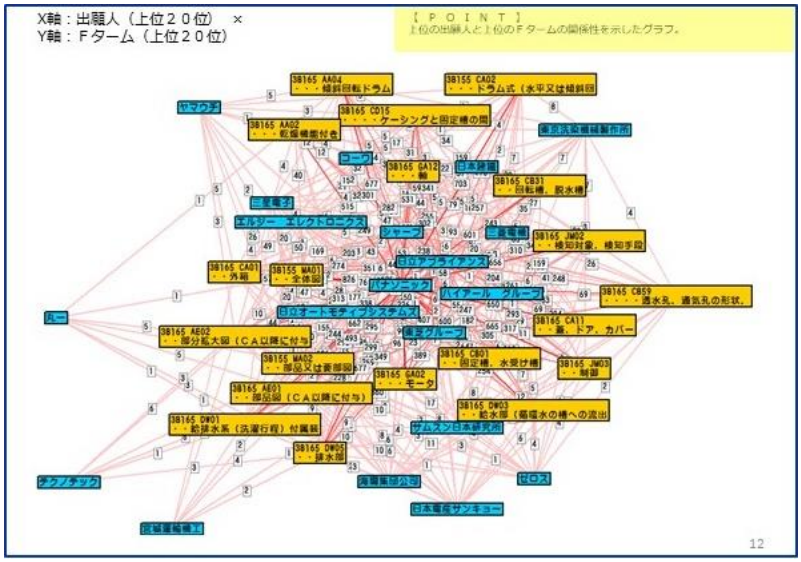

＜出典：https://clarivate.jp/wp-content/uploads/2019/11/DerwentInnovation_web.pdf＞

### ②　関連図

出願件数上位の出願人と F ターム（発明の技術的特徴による分類コード）の関連性を示したものです。マップ上の配置によって、開発の方向性が類似する企業、異なる企業が分

かります。

以下の図は、日本パテントデータサービス株式会社のぱっとマイニング JP で作成した図です。

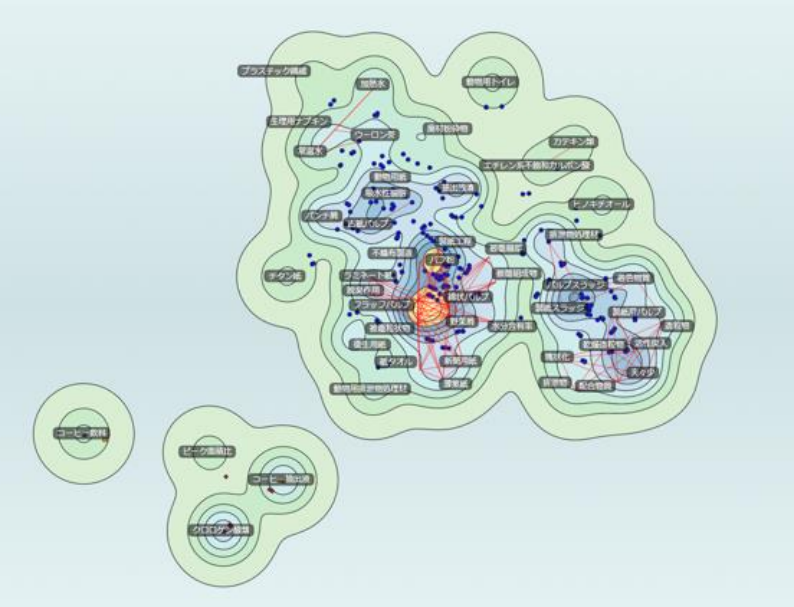



＜出典：https://www.pat-mining.com/katsuyou6.htm＞

③　キーワードマップ

特定技術分野における技術用語の関連性や、優位な企業、競争関係の企業を示したものです。特定技術分野において、複数の企業により開発が行なわれている技術や、各企業が得意としている技術を把握できます。

以下の図は、株式会社ウィズドメインのULTRA Patent で作成した図です。

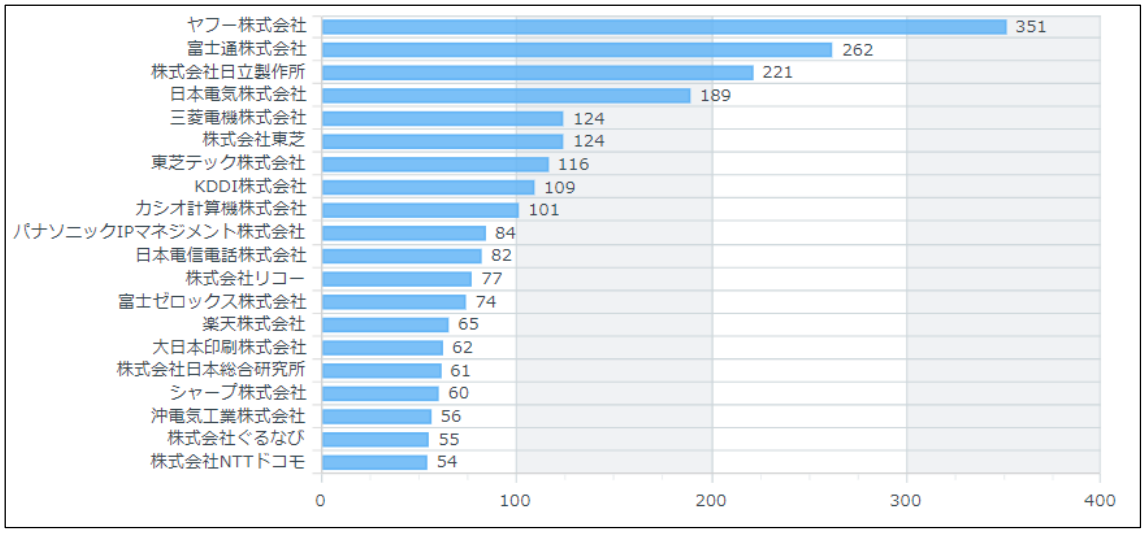


＜出典：https://www.ultra-patent.jp/About/Features#explicate06＞

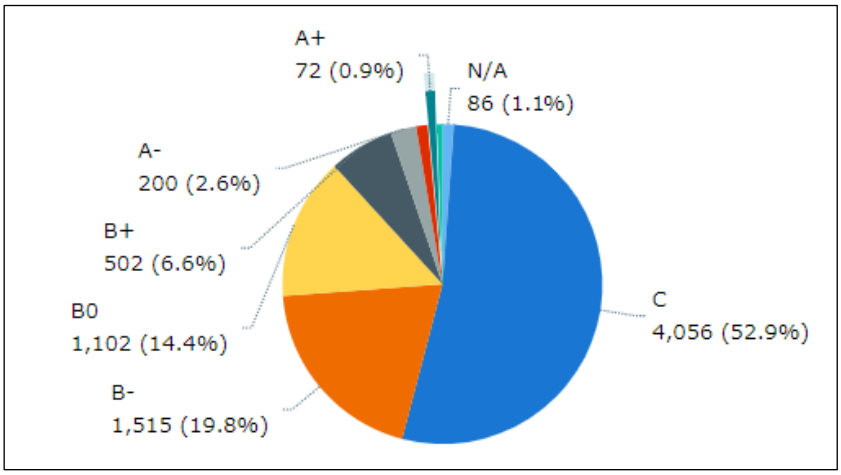
## （2）　ビジネス関連発明の特許分析

特許情報の分析の一例として、ビジネス関連発明の特許分析を紹介します。

ビジネス関連発明（IPC=G06Q として特定[12]）の特許権のうち、登録日が 2 年以内（2019 年以降）のものを検索すると、7,663 件が抽出されました。以下の図は、特許権者を特許権の多い順に並べたグラフです。特許権者のほとんどが大企業であることが分かります。




抽出された特許権を母集団として、株式会社ウィズドメインが提供する ULTRA Patent が付与した特許評価等級[13]の分布を示したものが以下の円グラフです。




[12] ビジネス関連発明を IPC=G06Q としたのは、特許庁ウェブサイト「ビジネス関連発明の最近の動向について」（https://www.jpo.go.jp/system/patent/gaiyo/sesaku/biz_pat.html）における「※ IPC 又は FI として G06Q が付与された特許出願をビジネス関連発明としています。」との記載に基づいています。

[13] 特許評価等級は UltraPatent の指標です。発明者の水準、技術集中度、技術影響力、技術持続性、市場性などの項目に基づき特許を評価した等級です（https://www.ultra-patent.jp/About/ReportGrading）。

特許評価等級が「A＋」の特許権は 72 件です。72 件の特許権のうち、特許権者がスタートアップ（設立 5 年以内の企業）のものが 4 件みつかりました。

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1． | 特許 6530875 | 株式会社 A.L.I.Technologies | 設立：2016 年 9 月 |
| 2． | 特許 6521421 | スタンダードトランザクション株式会社 | 設立：2017 年 10 月 |
| 3． | 特許 6506451 | 株式会社カウリス | 設立：2015 年 12 月 4 日 |
| 4． | 特許 6452882 | Ｂｉｚｔｅ X 株式会社 | 設立：2015 年 7 月 |

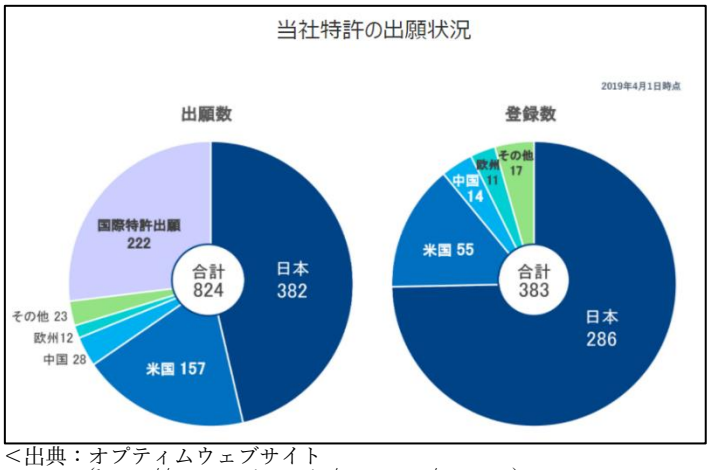
ビジネス関連発明の特許権の件数だけをみると大企業の影響力は大きいといえます。しかし、評価の高い特許権を取得しているスタートアップも存在していることが分かります。

事例 8：株式会社 A.L.I.Technologies
株式会社 A.L.I.Technologies の特許権の詳細は付録 A の事例 8 をご覧ください。

# 付録A：特許権取得の事例集

# 事例1：株式会社オプティム

株式会社オプティムは AI、IoT、ビッグデータを中心とした様々なサービスを展開しています。知財戦略にも積極的に取り組んでおり、その活動をウェブサイト[14]でアピールしています。




＜出典：オプティムウェブサイト
（https://www.optim.co.jp/corporate/strategy）＞

ウェブサイトには、例えば、スポットサービスの基本特許の説明として、「端末が公衆 Wi-Fi などのアクセスポイントに接続した際に、接続したアクセスポイントの IP アドレスに対応したコンテンツ URL を取得して特定されるコンテンツを取得するものです。例えば、ショッピングモールやテーマパーク、観光地や官公庁といった場所（Zone）で提供されている公衆 Wi-Fi スポットに接続した際に、自動的に施設情報やクーポン、その際に必要なサービスなどを配信するといったことが実現できます。特許番号（登録済）日本：特許第 5976033 号」との記載があります。

このように、**特許権の取得など、知財活動を積極的に発信することで、自社技術の独自性、優位性をアピールできます。**

（特許第 5976033 号）

【請求項1】
アクセスポイント関連コンテンツ提供サーバと通信可能に接続された携帯端末であって、
公衆通信網に接続するために無線アクセスポイントと通信を行うアクセスポイント通信手段と、
前記携帯端末が通信する無線アクセスポイント又は当該無線アクセスポイントが接続されたルータのIPアドレスを取得するIPアドレス取得手段と、
前記取得したIPアドレスを前記アクセスポイント関連コンテンツ提供サーバに送信するIPアドレス送信手段と、
前記アクセスポイント関連コンテンツ提供サーバから、前記送信したIPアドレス又は当該IPアドレスにより特定される位置情報と関連したコンテンツのうち、予め定められた重み付けの最も大きいコンテンツのURLを受信するURL受信手段と、
前記受信したURLにより特定されるコンテンツを取得するコンテンツ取得手段と、
を備える事を特徴とする携帯端末。

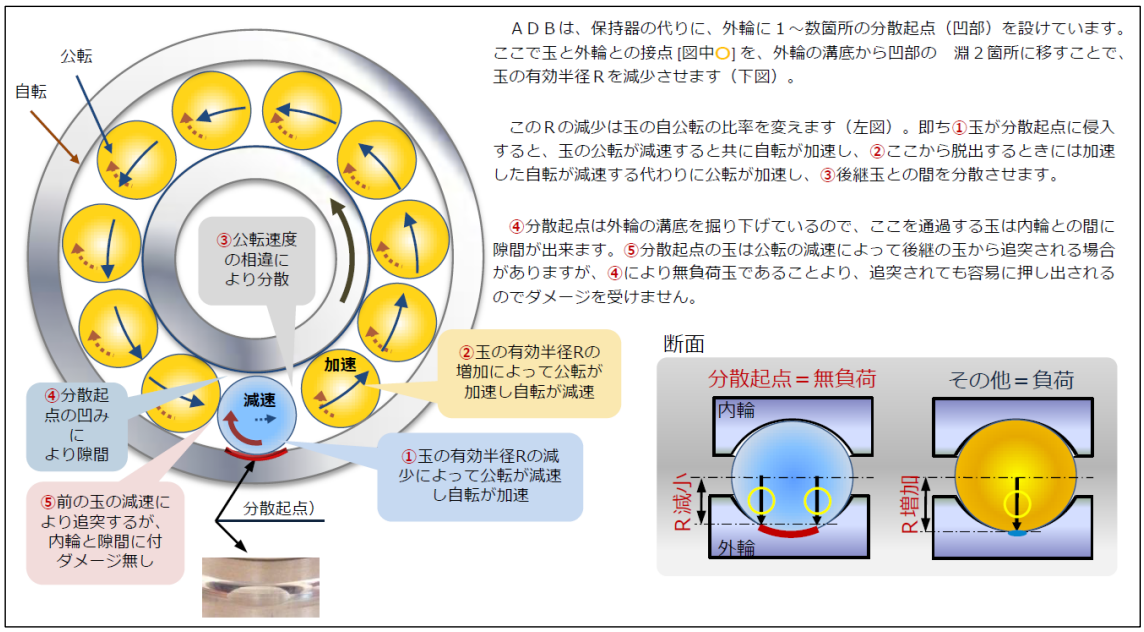
[14] https://www.optim.co.jp/corporate/strategy

# 事例2：株式会社空スペース

株式会社空スペースはベアリングの特許権（特許第 3964926 号）を取得しています。このベアリングは必要不可欠と考えられている保持器を無くしたものです。ベアリング外輪に凹部（接触角変化路）を設けることにより、保持器がなくても玉の間隔を維持できます。

ベアリングは様々な製品に使用される基本的な部品ですので、特許発明の適用範囲は広範にわたります。用途もサイズも多岐にわたる多種多様なベアリングを一社で製造するよりも、使用される製品ごとに、知見を有するメーカが製造した方が最適なものを提供できると思われます。そのためもあってか、同社は開放特許情報データベース[15]に登録してライセンス活動を積極的に行なっています。

**特許権は技術を自社で囲い込むだけでなく、広くライセンスして製品を世の中に届けるのにも役立ちます。**




＜出典：ADB®自律分散式転がり軸受カタログ＞

（特許第 3964926 号）

【請求項1】
少なくとも1対の転送溝により構成される転送路と、転送路の間に転動自在に介挿させた複数の転動体により構成され、前記転動体は球体、もしくは両端に3次元曲面の角部を有する円柱、または円錐、またはたる形、またはこれらの複合曲面で形成されている転がり装置であって、**片側の転送溝の少なくとも一部について転動体との間に作用する摩擦力を、対向する転送溝の転動体との間に作用する摩擦力に対し大きくすると共に、摩擦力を大きくした部分について転送溝の転送方向と直角方向の断面を、球体である転動体、もしくは球体以外の転動体の3次元曲面の角部と2点接触する形状とし、その接触角を転送路の他の部分に対し大きくした接触角変化路**を形成したことを特徴とする転がり装置。

[15] https://plidb.inpit.go.jp/

# 事例3：株式会社タイミー

株式会社タイミーはアルバイトの求人サービス「Timee」[16]を提供しています。求職者はスマートフォンアプリを通じてアルバイトに応募でき、企業とのマッチングが成功すれば、面接を経ることなく働くことができます。特に、半日や1日など空いた時間にだけ、単発のアルバイトができることを特徴としています。

短期かつ単発のアルバイトの求人サービス自体は、特許法上の発明には該当しないため、特許権で保護できません。そこで、同社は、短期かつ単発のアルバイトを実現するにあたり問題となる雇用契約について、それを容易に行なえるシステムを開発し、特許権で保護しています。

短期かつ単発のアルバイトの場合、アルバイトのたびに雇用契約を締結しなければならず、手続きが煩雑です。また、空き時間を利用した単発のアルバイトであるため、求職者が予定を忘れてしまうことがあり、就業日時に出勤した者に対してのみ雇用契約を締結したいという雇用者側のニーズがあります。そこで、労働開始時に求職者のスマートフォンに表示されたＱＲコードを雇用者が読み取ることで、その時点で雇用契約を締結できるシステムを構築し、これを特許権（特許第 6667918 号）で保護しています。

このように、**ビジネスモデル自体を特許権で保護できなくても、そのビジネスモデルに欠かせない業務を行なうシステムを特許権で保護すれば、間接的にビジネスモデルを守ることができます。**

（特許第 6667918 号）

【請求項1】
求職者および雇用者間での雇用契約及び出退勤を管理する契約出退勤管理サーバであって、
前記求職者が使用する求職者端末から送信された前記求職者に関する求職者情報を受け付ける求職者情報受付部と、
前記雇用者が使用する雇用者端末から送信された少なくとも雇用時間帯及び賃金を含む雇用条件を受け付ける雇用条件受付部と、
前記雇用条件に対して前記求職者端末から送信された前記求職者による応募を受け付ける求職希望受付部と、
前記雇用条件と前記応募を行った求職者とが関連付けられたコードを生成し前記雇用者端末又は前記求職者端末に送信して表示するコード表示部と、
前記求職者端末又は前記雇用者端末により、前記雇用者端末又は前記求職者端末に表示された前記コードを読み取ることで、前記求職者端末又は前記雇用者端末からコード読取情報を取得するコード読取情報取得部と、
**前記求職者の労働開始時に前記求職者端末又は前記雇用者端末が前記コードを読み取ったコード読取情報を取得することで、前記求職者が前記雇用者による雇用条件へ同意をして契約が締結された旨を記憶する**とともに該読み取った時間を出勤時間として記憶し、前記求職者の労働終了時に前記求職者端末又は前記雇用者端末が前記コードを読み取ったコード読取情報を取得することで、前記コードを読み取った時間を退勤時間として記憶する
契約出退勤管理部とを備える契約出退勤管理サーバ。

[16] 商標登録出願中（商願 2020-094925）

# 事例4：株式会社 One Tap BUY

株式会社 One Tap BUY は 1,000 円で大企業の株主になれると唄うネット証券会社です。スマートフォンアプリ「One Tap BUY」[17]で簡単に株取引ができることが特徴です。

一般的なオンライン株取引システムでは、売買する銘柄、株数、売買価格などをユーザが指定する必要があり、煩わしい操作が必要です。One Tap BUY はユーザーインターフェースを工夫することにより、わずか 3 タップで株の売買ができるようになっています。直感的な操作による株取引が可能であることから、株取引の敷居を下げ、初心者の需要を取り込んでいます。

＜出典：ワンタップバイウェブサイト（https://www.onetapbuy.co.jp/about_otb_1.html）＞

One Tap BUY のユーザーインターフェースは、初心者でも容易に株取引ができるという価値を提供しており、顧客から対価を得るマネタイズポイントであるといえます。

**マネタイズポイントであるユーザーインターフェースを特許権（特許第 5946982 号）で保護することにより、競合他社との差別化ができています。**

（特許第 5946982 号）

【請求項1】
金融商品の取引画面を表示して、金融商品の取引に係るユーザ操作を受け付ける通信端末装置において、
金融商品の銘柄に応じた**銘柄アイコンを選択可能に複数含むアイコン画面を表示する**手段と、
前記アイコン画面に含まれる複数の銘柄アイコンのいずれか一つを選択するユーザ選択操作を受け付けた場合、ユーザ選択操作を受け付けた**銘柄アイコンに係る銘柄専用の特定銘柄取引画面を表示する**手段と、
表示した特定銘柄取引画面にて、**前記特定銘柄取引画面に応じた銘柄の金融商品の取引に係るユーザ操作を受け付ける**手段と、
前記ユーザ操作を受け付けたことに伴って、取引指示を外部のサーバへ送信する手段と
を備えることを特徴とする通信端末装置。

[17] 登録商標第 5760529 号

# 事例5：サインポスト株式会社

サインポスト株式会社は独自開発の人工知能（ＳＰＡＩ）、画像認識技術、物体追跡技術を活用した無人レジシステムの開発会社です。JR 東日本スタートアップ株式会社と合弁会社を設立し、ＪＲ山手線の新駅「高輪ゲートウェイ駅」構内において、無人ＡＩ決済店舗の第１号店である「TOUCH TO GO」を開業したことでも知られています。

同社は無人レジシステムに関する特許権を複数取得しています。特許第 6283806 号は、レジ端末に置かれた商品を撮影して得られた画像に基づいて商品を特定するという、無人レジシステムの基本的な発明の特許権です。

基本特許以外にも、ＡＩの認識精度を向上する技術（特許第 6209717 号）、商品を撮影するのに適したレジ端末（特許第 628350 号）、ＡＩで商品を特定できなかった場合の処理（特許第 6653813 号）など、改良技術や周辺装置についても権利化しています。

このように、**基本特許だけでなく、周辺技術についても順次権利化していくことで、自社製品を多角的に、また長期に渡って保護できます。**

（特許第 6283806 号）

【請求項1】
レジ端末を含むシステムとして機能する情報処理システムであって、
所定エリアに置かれた1以上の物体について複数方向からそれぞれ撮像された結果として得られる複数の撮像画像を物体撮像画像として取得する取得手段と、
前記物体撮像画像を所定のデータベースに記憶して管理する管理手段と、
取得された前記物体撮像画像に基づいて、前記1以上の物体の存在を認識する認識手段と、
**前記物体撮像画像に基づいて、存在が認識された前記1以上の物体のそれぞれが、いずれの商品であるのかを特定する**特定手段と、
特定された商品を精算する精算手段と、
特定された商品が全て精算されたか否かを判断する判断手段と、
全ての商品が精算されていないと判断された場合に警告を提示する提示手段と、
を備える情報処理システム。

（特許第 628350 号）

【請求項1】
物体が置かれ得る所定エリアが撮像された結果として得られる撮像画像を取得する取得手段と、
取得された前記撮像画像に基づいて、前記所定エリアにおける前記物体の存在を認識する認識手段と、
前記撮像画像における前記物体の影が生じない又は減少するように、前記物体を含む前記**所定エリア全面を均等に照明する照明手段**と、
**外光が前記所定エリア内に入り込まないように、前記所定エリアを囲む囲繞手段**であって、前記所定エリアを視認できるように透明になる透明状態と、不透明になる不透明状態とに切替え可能とする遮光手段を有する囲繞手段と、
前記遮光手段の前記透明状態と前記不透明状態とに切り替える遮光制御手段と、
を備える情報処理システム。

# 事例6：Google

Google はスタンフォード大学発ベンチャーです。スタンフォード大学は PageRank アルゴリズムの特許権（US 6,285,999）を取得しています。Google はスタンフォード大学の特許出願の一部継続出願として PageRank アルゴリズムを実装した検索エンジンについて出願し、特許権（US 7,437,351）を取得しています。

同社は大学が取得した特許権に安心することなく、事業の中核となる検索エンジンについても特許権を取得しています。これにより、包括的な特許ポートフォリオが構築され、同社のビジネスモデルが効果的に保護されています。

大学発ベンチャーの場合、大学が基礎技術の特許権を取得していることがあります。これに安心することなく、**事業を適切に保護するという観点で特許権を見直すことが必要です。場合によっては、ベンチャーが行なう事業に沿った、製品などの特許権を取得した方がよいでしょう。**

（US 6,285,999）スタンフォード大学

1. A computer implemented method of scoring a plurality of linked documents, comprising:
obtaining a plurality of documents, at least some of the documents being linked documents, at least some of the documents being linking documents, and at least some of the documents being both linked documents and linking documents, each of the linked documents being pointed to by a link in one or more of the linking documents;
assigning a score to each of the linked documents based on scores of the one or more linking documents and
processing the linked documents according to their scores.

（US 7,437,351）Google

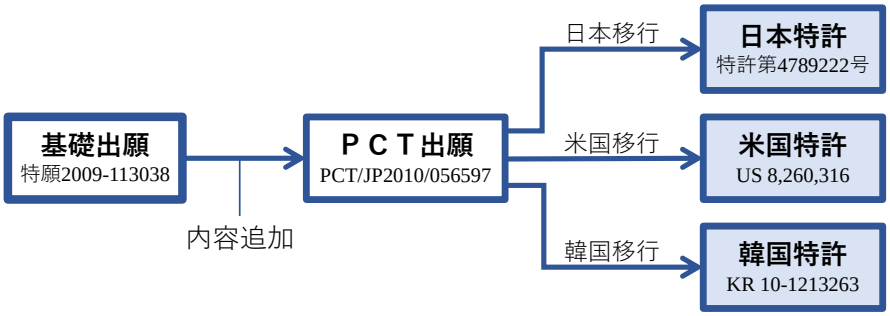
1. A computer-implemented method comprising:
storing, in a searchable database, content data sets representing printed items from publications respectively printed by a plurality of respective publishers, where each of the content data sets includes text from at least one of the printed items;
storing advertisement data sets representing advertisements printed with the printed items, where the advertisement data sets are different from the content data sets and include data for linking to information about at least one product or service corresponding to the advertisements;
storing an index representing information included in a plurality of web documents;
receiving a search query;
identifying one or more relevant web documents and one or more relevant printed items based on a search of the index and the content data sets using the search query;
identifying one or more advertisement data sets representing advertisements printed with the relevant printed items;
generating an integrated ranked listing comprising at least one characterization of at least one of the relevant web documents and at least one characterization of at least one of the relevant printed items,
where the at least one characterization of the at least one of the relevant printed items includes data directing a search engine to update advertisement information associated with the at least one of the relevant printed items; and
for said at least one of the relevant printed items, providing at least one of: an electronic reference for accessing further information, or a link to information about a product represented in one of the advertisements represented in the identified one or more advertisement data sets.

# 事例7：株式会社コロプラ

株式会社コロプラは「ドラゴンクエストウォーク」[18]を開発したゲーム会社です。2008 年の法人化の一年後、2009 年に位置情報を利用したゲームの移動距離改ざんを防止する発明を特許出願しています。その翌年には、発明の内容を追加して、優先権主張を伴うＰＣＴ出願をしています。ＰＣＴ出願は日本、米国、韓国に国内移行され、いずれの国でも権利化されています。

このように、優先権主張出願をすれば改良発明や実施例を追加した出願が可能です。また、ＰＣＴ出願を利用して外国においても特許権を得ることができます。

**開発の進み具合や、事業の海外展開に合わせて、戦略的な特許出願が行なわれています。**




（特許第 4789222 号）

【請求項1】
携帯端末を所持するユーザの移動距離に応じてポイントを付与するシステムにおいて、
当該携帯端末の位置情報を取得する位置情報取得手段と、
時間情報を取得する時間情報取得手段と、
前記時間情報取得手段から得られた時間情報に基づいて所定時間間隔毎に位置情報取得手段から位置情報を順次取得して移動距離を算出する移動距離算出手段と、
前記位置情報と前記時間情報と前記で算出された移動距離とに基づいて推定される移動手段の許容範囲内であるか否かを判定する判定手段を備え、
前記判定手段は、前記で算出された移動距離がいずれの移動手段の許容範囲内でもないと判定したときに、当該移動距離は不正であると判断するとともに、前記位置情報取得手段から得られる位置情報に付加されるパラメータが所定の取得回数毎に同一値または近似値が繰り返して出現しているか否かを検出し、繰り返し出現が検出されたときには当該移動距離は不正であると判断する移動距離改ざん防止システム。

また、同社は、商標「位置ゲー」について、2009 年に第９類、第４１類を指定して出願し、商標登録（登録商標第 5302412 号）しています。さらに、同一の商標「位置ゲー」について、2010 年に第１６類、第３５類、第３６類、第３９類を指定して出願し、商標登録（登録商標第 5430573 号）しています。このように、事業領域の拡大にあわせて商標登録を段階的に行なっています。

[18] 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングスの登録商標第 6256950 号

# 事例8：株式会社 A.L.I.Technologies

ドローンを使ったインフラの点検業務などドローンソリューションへの注目が集まっています。その一方で、ドローンによる事故やテロ利用のおそれが指摘されています。株式会社 A.L.I.Technologies は、こうした課題を解決し、ドローンが安全かつ高効率に社会実装するための「空のインフラ」構想に向けた取り組みを行なっています。「空のインフラ」が実現するビジョンから逆算して、各特許が多面的に連動した「空のインフラ特許群」を構築しています[19]。例えば、ブロックチェーン技術を活用することで、堅牢な情報セキュリティを確保した状態で、個々のドローンやエアーモビリティ（有人飛行体）を認証し、認証された飛行体の位置情報や飛行ステータスを管理することができるようになります[20]。

また、同社の事業の一つであるエアーモビリティは、地上から浮上して走行する次世代モビリティ、実用型ホバーバイクの販売を目指して研究開発を進めています。

XTURISMO® LIMITED EDITION

＜出典：A.L.I.Technologies ウェブサイト（https://ali.jp/business/cate1/）＞

特許 6530875 は、ホバーバイクの搭乗者の運転フィーリングや乗り心地を向上させる技術の特許権です。

このように、**特許群を構築し自社の技術を多面的に保護すれば、自社の優位性を保ちやすくなります。**

（特許第 6530875 号）

【請求項1】
搭乗者が搭乗可能であって地上から浮上して移動する飛行体であって、
前記搭乗者が搭乗する機体と、
該機体に配設されて該機体の前後方向のロール軸を中心としてロール方向に可動する、前記機体の上下方向の推進力を発生させる第1回転翼部と、
該第1回転翼部に配設されて前記機体の左右方向のピッチ軸を中心としてピッチ方向の前方に可動して前記機体の前後方向の推進力を発生させる第2回転翼部と、
を備える飛行体。

[19] https://ali.jp/company/intellectual_property/

[20] https://ali.jp/2019/05/31/1380/

# 付録B：知財系ＩＴツール

# 知財系 IT ツールの導入

企業活動においては、専門分野を扱う場合、会社設立後の初期段階では外部専門家に全てを委託することが一般的です。その後、社内で専門分野を扱う人的リソースを確保できたときに、社内でできる範囲内において管理から初めます。一定の管理ができるようになり、担当から部署・部門へと組織が大きくなると、戦略・戦術の立案・実行などを行なうようになるというのが一般的な機能部門の発展です。

このような機能部門の発展の流れは、知的財産分野においても同様です。ただし、業界によっては、競合他社の知財活動が自社の事業に大きく影響を与えることがあります。この場合、社内における他の専門分野よりも先駆けて知財機能部門を発展させる必要があります。

企業の各フェーズに応じた知財設備環境の検討が、将来的な知財活動に大きな影響を与える可能性があります。知財機能部門の発展にともなって、単に人員を増やすだけで対応していくのは、非常に効率が悪くコストもかかります。これにより他社の知財活動に比べ遅れをとる恐れがあることは、今日の企業知財活動を見ても明白です。このような問題を解決する手段の一つとして、知財系ＩＴツールの導入が考えられます。

会社設立直後においては、特段の事情がない限り、知的財産権の調査および管理を専門家である弁理士に委託すべきです。社内の人的リソースが確保できない状況においては、調査漏れや法的期限の管理などにリスクがあるからです。なお、調査専門の会社や年金管理専門の会社もありますが、これらは一定の管理ができるようになった企業が主に知財コストの削減を目的として依頼することが多いです。中小企業等においては、自社をよく理解している特定の弁理士に一元的に依頼するのが好ましいでしょう。

知財業務を担う人材を確保できた初期は、調査を行なう場合、独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）が運営する無料の調査ツール「J-PlatPat」を使用することが多いです。また、出願・権利の管理には、件数が多くない状況であるため、マイクロソフトの「エクセル」を使用することが多いです。

「J-PlatPat」と「エクセル」である程度の知財活動はできます。しかし、それ以上の利便性、例えば、外国特許を効率良く調査したい、論文も調査したい、特許価値評価を簡易に把握したい、承認ワークフローを利用したいなどの要望ある場合や、量的・コスト的に自社でツールを保有していた方がよい場合には、社内の知財活動を次のフェーズに移行させるべきときと考えられます。このときに知財系ＩＴツールの導入を検討することになります。ただし、知財系ＩＴツールの導入を検討すべきタイミングは、業界によって様々です。業界によっては会社設立の初期から検討が必要な場合もあります。

ここでは現在提供されている知財系ＩＴツールをいくつか紹介します。今日の知財系ＩＴツールを大きく分けると、調査系ツールと管理系ツールがあります。調査系ツールとは、J-PlatPat に代表されるような、知的財産権（特許権、意匠権、商標権）を調査するためのツールです。管理系ツールとは、自社が保有する知的財産権の状態を把握するためのツールです。

なお、大企業では自社開発の知財系ＩＴツールを使用している企業もあります。しかし、コスト面・労力面から、中小企業等においては当面はこのような自社開発ツールは不要です。また、知財系ＩＴツールの技術は日進月歩であり、実際の導入時の最新情報については弁理士にご相談ください。

# 調査系ツール

A：調査機能を重視したツール

A-a：特に日本特許の調査に適したツール

| | |
|---|---|
| ツール名 | J-PlatPat |
| 提供元 | 独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT） |
| 特徴 | 無料で信頼性も高く中小企業等では最も利用されています。 |
| URL | https://www.j-platpat.inpit.go.jp |

出典：JPO and INPIT, https://www.j-platpat.inpit.go.jp/p0100

| | |
|---|---|
| ツール名 | JP-NET |
| 提供元 | 日本パテントデータサービス株式会社 |
| 特徴 | 高速検索・高速表示によりスクリーニング等の効率化を図ることができます。 |
| URL | https://www.jpds.co.jp/jp-net/jp-net.html |

メニュー方式（論理式）

コマンド検索

出典：日本パテントデータサービス株式会社, https://www.jpds.co.jp/jp-net/jp-net.html

| ツール名 | ULTRA Patent |
|---|---|
| 提供元 | 株式会社ウィズドメイン |
| 特徴 | 調査機能以外にもマップ機能やエクスポート機能などを備えています |
| URL | https://www.ultra-patent.jp/Search/Workboard |

出典：株式会社ウィズドメイン, https://www.ultra-patent.jp/Search/SimpleSearch

| ツール名 | HYPAT-i2 |
|---|---|
| 提供元 | 株式会社発明通信社 |
| 特徴 | 検索の容易さやスクリーニング画面などのユーザーフレンドリーな国内調査が可能です。 |
| URL | https://www.hatsumei.co.jp/hypat_i2/index.html |

出典：株式会社発明通信社, https://i2.hypatweb.jp/01_Top/HI2_MEN_01.php

| | |
|---|---|
| ツール名 | サイバーパテントデスク |
| 提供元 | サイバーパテント株式会社 |
| 特徴 | 検索機能のほか、外国特許調査・マップ分析機能（オプション等あり）も充実しています。 |
| URL | https://s.patent.ne.jp |

出典：サイバーパテント株式会社, https://www.patent.ne.jp/service/patent/search.html

| | |
|---|---|
| ツール名 | CKS Web |
| 提供元 | 中央光学出版株式会社 |
| 特徴 | 国内調査機能を広く網羅しています。 |
| URL | https://newcksweb.cks.co.jp |

出典：中央光学出版株式会社, https://www.cks.co.jp/home/Products/CKSWeb.html

A-b：特に外国特許の調査に適したツール

外国の特許調査は、各国特許庁の検索ページで検索可能ですが、日本語に対応していないことも多く、弁理士に依頼することが好ましいです。

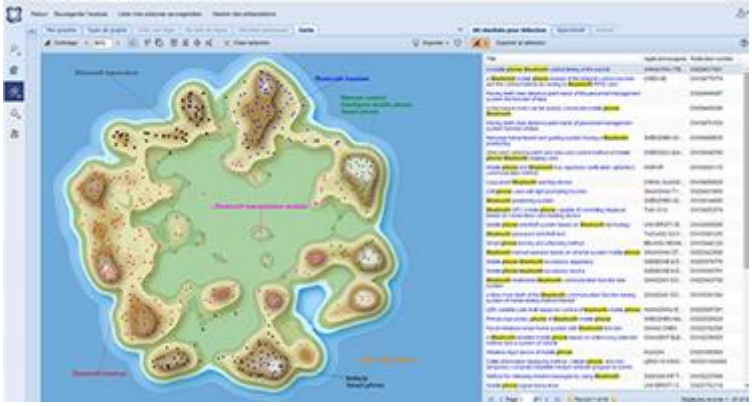
| | |
|---|---|
| ツール名 | Espacenet |
| 提供元 | 欧州特許庁（EPO）および欧州特許条約加盟国特許庁 |
| 特徴 | 無料で信頼性が高く、日本語サイトもあります。 |
| URL | https://worldwide.espacenet.com/?locale=jp_EP |

出典：欧州特許庁（EPO）および欧州特許条約加盟国特許庁, https://worldwide.espacenet.com/advancedSearch?locale=jp_EP

| | |
|---|---|
| ツール名 | PATENTSCOPE |
| 提供元 | 世界知的所有権機構（WIPO） |
| 特徴 | 無料で信頼性は高いが、PCT 出願のみ検索可能であることに注意が必要です。 |
| URL | https://patentscope2.wipo.int/search/ja/search.jsf |

出典：世界知的所有権機構, https://patentscope2.wipo.int/search/ja/search.jsf

| ツール名 | Questel Intelligence |
|---|---|
| 提供元 | Questel |
| 特徴 | 外国特許に関する収録データが豊富であり、マップ機能も備えています。 |
| URL | http://jp.questel.com/software/ipbi/orbit-intelligence |

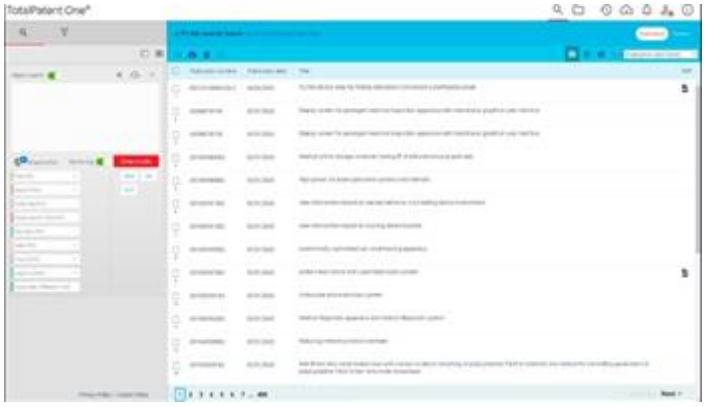


出典：Queste, http://jp.questel.com/software/ipbi/orbit-intelligence

| ツール名 | Pat Base |
|---|---|
| 提供元 | 株式会社 RWS グループ |
| 特徴 | 外国特許に関する収録データが豊富であり、外国調査に必要・便利な機能を備えています。 |
| URL | http://www.rws-group.co.jp/patbase |

出典：RWS グループ, http://www.rws-group.co.jp/patbase

| ツール名 | LexisNexis TotalPatent One |
|---|---|
| 提供元 | レクシスネクシス・ジャパン株式会社 |
| 特徴 | 外国特許の収録データが最も多いデータベースの１つです。 |
| URL | http://www.lexisnexis.co.jp/totalpatent.html |



出典：レクシスネクシス・ジャパン, https://jp.lexisnexisip.com/products/totalpatent-one

A-c：コーポレートタイプのツール（コーポレートタイプ以外の価格設定あり）

コーポレートタイプは、費用が ID 数加算ではなく、大人数でツールを使用する場合に利用されます。また、SDI からマップ作成などの一連の知財活動の管理機能といったより企業知財戦略に沿った機能を多く備えており、大企業用の調査ツールです。

| ツール名 | Patent SQUARE |
|---|---|
| 提供元 | パナソニック株式会社 |
| 特徴 | 複雑な特許調査に対応でき、独自分類付与、SDI 配信、公報確認管理などの管理機能が充実しています。 |
| URL | https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare.html |

出典：パナソニック, https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare.html

| | |
|---|---|
| ツール名 | Share Research |
| 提供元 | 日立製作所 |
| 特徴 | 通常の調査ツールとしても高い評価を受けており、近年では他の分析ツール会社と提携して分析機能を強化しています。 |
| URL | https://www.hitachi.co.jp/Prod/comp/app/tokkyo/sr/index.html |

出典：日立製作所, https://www.hitachi.co.jp/Prod/comp/app/tokkyo/sr/index.html

A-ｄ：AI を利用した調査ツール

| | |
|---|---|
| ツール名 | Amplified ai |
| 提供元 | Amplified |
| 特徴 | 発明部門（または特許調査の経験が浅い知財部門）でも効率的に精度のよい特許調査ができるように AI 機能を利用しています。 |
| URL | https://www.amplified.ai |

出典：Amplified, https://www.amplified.ai

| | |
|---|---|
| ツール名 | PatenfIeld |
| 提供元 | PatenfIeld 株式会社 |
| 特徴 | AI 機能以外にも、マップ作成、価値評価などの分析ができ、価格面でもサブスクリプションなどが用意されています。 |
| URL | https://patentfield.com |

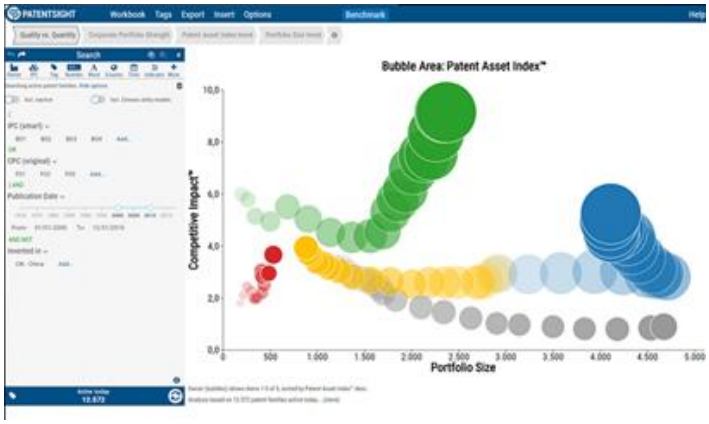
出典：PatenfIeld 株式会社, https://patentfield.com

| | |
|---|---|
| ツール名 | XLPAT |
| 提供元 | TT Consultants, xlpat |
| 特徴 | 分析に重点を置いた外資系企業によるツールです。 |
| URL | https://en.xlpat.com |

出典：XLPAT, https://en.xlpat.com

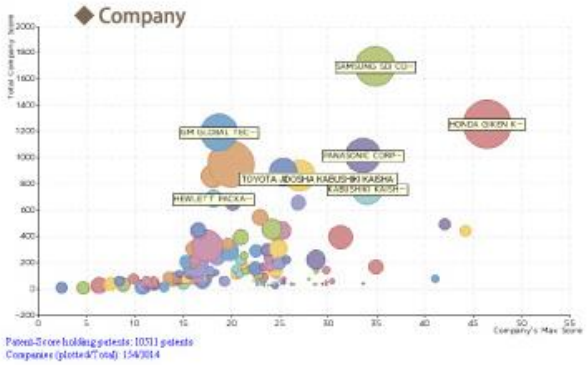
B：分析機能を重視したツール

| | |
|---|---|
| ツール名 | PatenSight |
| 提供元 | レクシスネクシス・ジャパン株式会社 |
| 特徴 | 特許評価機能が充実しており、外国特許も含めた迅速なマップ作成・分析を行なうことができます。 |
| URL | https://www.patentsight.com/ja/jp/ |




出典：PatenSight, https://www.patentsight.com/ja/jp/

| | |
|---|---|
| ツール名 | Biz Cruncher |
| 提供元 | 株式会社パテント・リザルト |
| 特徴 | 特許価値評価機能が充実しており、新聞メディアにも本ツールで作成されたランキングが掲載されています。 |
| URL | https://www.patentresult.co.jp/lp-biz.html |

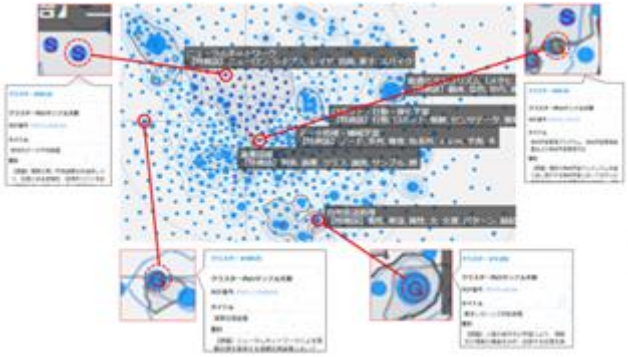



出典：株式会社パテント・リザルト https://www.patentresult.co.jp/lp-biz.html

| | |
|---|---|
| ツール名 | Derwent Innovation |
| 提供元 | クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社 |
| 特徴 | 独自の抄録（Derwent World Patents Index）をデータベース化し、論文等の非特許情報も含んだ分析をすることができます。 |
| URL | https://clarivate.jp/products/derwent-world-patents-index |

出典：クラリベイト・アナリティクス・ジャパン, https://clarivate.jp/wp-content/uploads/2019/11/DerwentDataAnalyzer_web.pdf

| | |
|---|---|
| ツール名 | VALUENEX |
| 提供元 | VALUENEX 株式会社 |
| 特徴 | 調査機能は有していないものの、ビジュアル化分析機能が充実しています。 |
| URL | https://www.valuenex.com/jp/investor-relations |

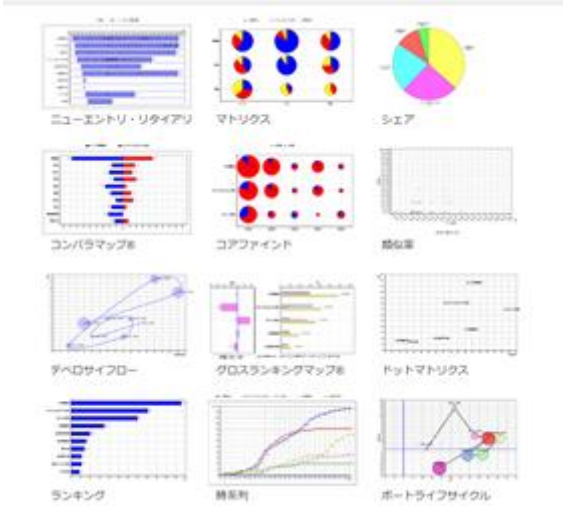


出典：VALUENEX 株式会社, https://www.valuenex.com

C：マップ作成機能を重視したツール

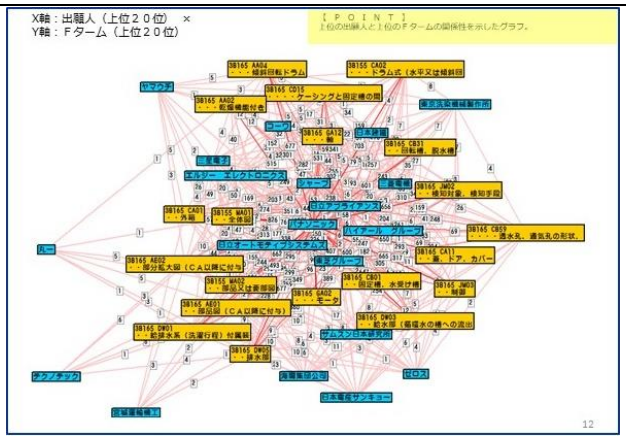
ここで挙げるツールはパテントマップ作成ツールであり特許調査機能を備えていません。

| | |
|---|---|
| ツール名 | パテントマップ EXZ |
| 提供元 | インパテック株式会社 |
| 特徴 | 最も古くからマップソフトを開発しているメーカの１つであり、本ツールも広く利用されています。 |
| URL | https://www.inpatec.co.jp |




出典：インパテック株式会社, https://www.inpatec.co.jp/software/patentmap

| | |
|---|---|
| ツール名 | ぱっとマイニング JP |
| 提供元 | 日本パテントデータサービス株式会社 |
| 特徴 | 本ツールの提供元が展開している調査ツール JP-NET（A-a 参照）と連携が可能で、調査からマップ作成までをスムーズに行うことができます。 |
| URL | https://www.pat-mining.com |




出典：日本パテントデータサービス株式会社, https://www.pat-mining.com/katsuyou6.htm

| | |
|---|---|
| ツール名 | PAT-LIST-GLS |
| 提供元 | 株式会社レイテック |
| 特徴 | 特許価値評価機能も備えたパテントマップソフトです。 |
| URL | https://www.raytec.co.jp |

出典：株式会社レイテック,https://www.raytec.co.jp

# 管理系ツール

中小企業等における知財管理においては、マイクロソフトのエクセルによる管理がコスト面で好ましい場合がほとんどです。また、管理案件数が増え、何らかの管理系ツールを導入した場合であっても、リスク回避のために、初期段階においては弁理士とのダブルチェックによる管理が好ましいです。管理系ツールはコストがかかることが多いため、自社の知財状況をしっかり把握してから導入の検討を行なったほうがよいでしょう。

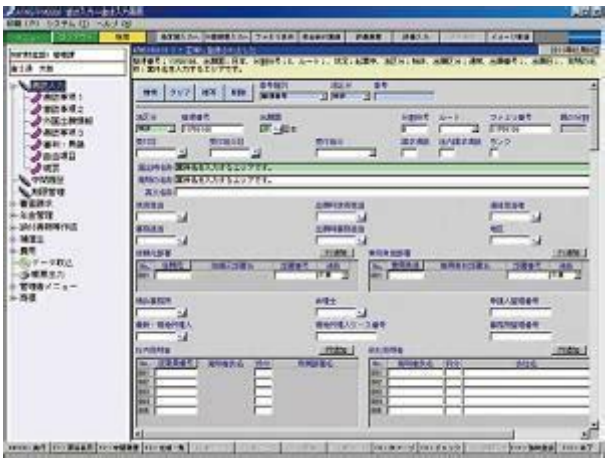
| | |
|---|---|
| ツール名 | PatentManager |
| 提供元 | キヤノン IT ソリューションズ株式会社 |
| 特徴 | キヤノンが自社システムとして使用してきたノウハウを用いて開発したシステムであり柔軟性が高くなっています。 |
| URL | https://www.canon-its.co.jp/products/patentmanager_pm |

出典：キヤノン IT ソリューションズ, https://www.canon-its.co.jp/products/patentmanager_pm

| | |
|---|---|
| ツール名 | 特許管理システム |
| 提供元 | 株式会社 root ip |
| 特徴 | 小規模管理にも適しており、事務所連携も容易です。 |
| URL | https://rootip.co.jp |

出典：株式会社 root ip, https://rootip.co.jp/products/rootip-cloud-corp

| ツール名 | ATMS |
|---|---|
| 提供元 | 富士通株式会社 |
| 特徴 | 特に特許の管理に関しては一通りの機能を有しています。 |
| URL | https://www.fujitsu.com/jp/solutions/industry/manufacturing/ip/patentmanagement/propas |



出典：富士通株式会社, https://www.fujitsu.com/jp/solutions/industry/manufacturing/ip/patentmanagement/propas

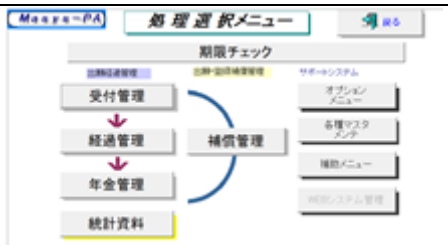
| ツール名 | ULT1（特許帳） |
|---|---|
| 提供元 | クエステルジャパン株式会社 |
| 特徴 | 小規模管理にも適しています。提供元がクエステルジャパンになり、今後もバージョンアップがなされていく予定です。 |
| URL | http://www.patentsearch-japan.com/Renewal |

出典：クエステルジャパン, http://www.patentsearch-japan.com/Renewal

| ツール名 | CyberPatent Topam |
|---|---|
| 提供元 | サイバーパテント株式会社 |
| 特徴 | ユーザーインターフェースが分かりやすく、比較的操作しやすくなっています。 |
| URL | https://www.patent.ne.jp/service/topam |

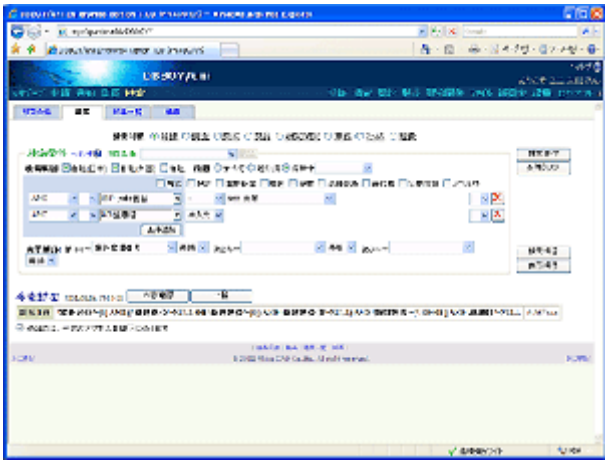
出典：サイバーパテント, https://www.patent.ne.jp/service/topam

| ツール名 | MASYS |
|---|---|
| 提供元 | 日本アイアール株式会社 |
| 特徴 | 余分な機能は排除されており、小規模管理に適しています。 |
| URL | https://www.masys-ir.com/masys-pa.html |




出典：日本アイアール, https://www.masys-ir.com/masys-pa.html

| ツール名 | DBBOY/uni |
|---|---|
| 提供元 | 株式会社マイクロ・シー・エー・デー |
| 特徴 | 特実意商４法をワークフローで処理できる現状数少ないツールです。 |
| URL | https://www.microcad.co.jp/solution/dbboy |



出典：マイクロ・シー・エー・デー, https://www.microcad.co.jp/solution/dbboy

| ツール名 | ANAQUA |
|---|---|
| 提供元 | ANAQUA, Inc |
| 特徴 | 管理だけでなく分析機能も充実しており、現状では最も多くの機能を有するツールの１つです。大企業向けのツールです。 |
| URL | https://www.anaqua.com/ja |

出典：ANAQUA, https://www.anaqua.com/ja/aqx-corporate/innovation